Нацыянальная ЭКАНАМІЧНАЯ ГАЗЕТА



№ 6 (112)

8 лютага 1995 г.

Выходзіць са снежня 1992 г.

Кошт у розніцу 1000 руб.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА * NATIONAL ECONOMIC GAZETTE

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Производство: признаки стабилизации или самообман?

Интервью с президентом Белорусского Союза предпринимателей и арендаторов, доктором экономических наук, профессором Максом КУНЯВСКИМ



— Макс Самуилович, судя по данным статистики и утверждениям Кабинета Министров РБ, к концу минувшего года в экономике республики наметилась тенденция к стабилизации. Снизилось падение роста производства по сравнению с предыдущим годом, а в нынешнем открываются более обнадеживающие перспективы. Ваше мнение об этих процессах?

— Основанием для утверждения о якобы начавшейся стабилизации послужил темп прироста промышленной продукции на 8,8% за декабрь месяц, подсчитанный нашим статистическим ведомством в основном по методам расчета валовой продукции. Но как бы ни хотелось некоторым нашим руководителям выдать желаемое за действительное, в реальности кризис продолжается. Свидетельство тому — гиперстагфляция, падение реальной заработной платы и реальных доходов населения, катастрофическое финансовое положение предприятий всех форм собственности и прежде всего государственных.

Дело в том, что обнадеживающий кое-кого показатель ни в коей мере не годится для характеристики либо положительных, либо отрицательных тенденций социально-экономического характера. Скажем, в 1993 году он составлял в декабре 6,3%, и тогда тоже велись разговоры о стабилизации. А после декабря, как известно, наступает январь, и в январе 1994 года этот показатель составил 37,4%. Примерно аналогичная ситуация была и в 1992 году.

Я глубоко уверен, что до тех пор, пока мы не станем грамотно, последовательно и комплексно осуществлять рыночные реформы, мы не сможем преодолеть тенденции и факторы социально-экономического кризиса. Силовыми толчками можно, конечно, получать определенные положительные количественные результаты на отдельных объектах производства и даже в отдельных отраслях. Но это, как говорят, как мертвому припарка.

— В чем же наше спасение, на какие приоритеты следует опереться, чтобы добиться реального выхода из кризиса?

— Выход из кризиса — в решительном, последовательном и комплексном проведении крупных акций. Во-первых, это коренное изменение условий для наших предпринимателей путем создания благоприятного климата в области прибыльного инвестирования их капитала и обеспечения на этой основе стабилизации и подъема производства, создания рабочих мест, наполнения внутреннего рынка, перемещения первоначальных частных накоплений (довольно солидных) из-за рубежа в Республику Беларусь. Как только начнется этот процесс, немедленно активизируется зарубежный инвестор.

Во-вторых, реформирование налоговой системы с изменением и упрощением ее структуры и снижением общего налогового пресса на субъектов хозяйствования на 10 — 15 пунктов при 100% освобождении всех субъектов хозяйствования от налогов на ту часть прибылей и доходов, которые направляются на развитие производства и строительство объектов социальной инфраструктуры и прежде всего жилья.

В-третьих, внедрение и реализация действенного механизма банкротства для всех субъектов хозяйствования всех форм собственности, включая и государственную.

В-четвертых, реформация систем оплаты труда и социальных выплат с тем, чтобы обеспечить динамичный паритет цен на рабочую силу и материальные ресурсы. Необходимо нормализовать долю оплаты труда в издержках производства и ВВП, создав тем самым заинтересованность людей в развитии производства и повышении производительности труда, обеспечив экономическую защиту внутреннему рынку.

Остановлюсь на первой акции. На наших глазах вследствие недомыслия многих руководителей высшего и среднего ранга исчезает национальное богатство. В чем причина? По нашим данным, до 30% национального имущества, сосредоточенного в сфере государственной собственности (в рамках предприятий, организаций, демилитаризованных зон), в настоящее время не используется. Оно морально и физически изнашивается и, попросту говоря, разрушается. И тем не менее государство по существу не допускает предприимчивых граждан к оживлению этого омертвленного капитала, чтобы заставить его работать для пополнения рынка товарно-материальными ценностями и услугами для создания новых рабочих мест и для увеличения доходной базы бюджета.

— Но ведь у нас есть возможности для аренды и выкупа, проводятся аукционы по продаже коммунального и даже республиканского имущества...

— Я знаю обо всем этом. Но знаю и другое. Все это обставлено такими условиями, такими подходами, при которых омертвленное имущество в полном объеме начнет работать не ранее чем через 100 лет.

Аренда на 2-3 года при непоследовательной политике не вселяет уверенности инвесторам и связана для них с огромным риском. Непомерно высокая арендная плата обескровливает арендатора-инвестора и лишает его возможности достаточно прибыльно вести свое дело. В подавляющем большинстве случаев не проходит и не пройдет выкуп имущества, ибо оценка его по советским методам, т.е. по фактическим затратам на приобретение и индексацией по инфляции неприемлема даже для самых богатых людей. Вложив капитал на выкуп, они теряют возможность инвестировать средства для создания эффективного производства и получения прибыли. Им, оказывается, намного выгоднее держать свои деньги на вкладах в зарубежных банках, нежели рационально покупать имущество. А что говорить о его использовании?

(Окончание на 8 стр.)

ОФИЦИАЛЬНО

Президентским указом (N 24 от 25.01.95г.) за значительный вклад в разработку концепции судебно-правовой реформы Республики Беларусь и других законодательных актов профессору Белорусского госуниверситета **И.И.МАРТИНОВИЧ** присвоено звание "Заслуженный юрист Республики Беларусь".

* * *

Указом Президента (N 25 от 25.01.95г.) директорам Браславского комбината промышленных товаров **Г.У.КАРЛО** и Минской зеркальной фабрики **В.А.ФИЛИПОВУ** присвоено почетное звание "Заслуженный работник промышленности Республики Беларусь" — за личный вклад в повышение эффективности производства, многолетнюю плодотворную работу в местной промышленности.

* * *

П.Н.ЛИЗУНОВ назначен (Указ Президента N 26 от 25.01.95г.) председателем Военного суда Республики Беларусь.

* * *

Кабинет Министров своим постановлением (N 53 от 26.01.95г.) уполномочил председателя Главной государственной налоговой инспекции **Н.Н.ДЕМЧУКА** на ведение переговоров по подготовке соглашения между правительствами Беларуси и Королевства Бельгия об избежании двойного налогообложения и предотвращения уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и имущество.

(Соб.инф.)

ПРИВАТИЗАЦИЯ

"Планета" станет трехзвездочным отелем

Победителем конкурса по продаже крупного пакета акций минского акционерного общества "Гостиница "Планета", состоявшемся в Министерстве по управлению государственным имуществом и приватизации, стала фирма из Великобритании "Maltsword LTD".

В представленном на конкурс бизнес-плане англичане гарантируют сохранение в дальнейшем объекта как туристического комплекса, а также инвестирование в его развитие в 1995-1996 годах не менее 2,2 миллиона долларов США. Для того, чтобы "Планета" стала трехзвездочным отелем, по подсчетам фирмы предстоит всего вложить 4,5 миллиона долларов.

Белорусские граждане также могут принять участие в акционировании отеля: 46,9 процента акций для них зарезервировано для продажи за именные приватизационные чеки как юридическим, так и физическим лицам.

И еще одна цифра: 8,5 миллиарда рублей, вырученных от продажи акций на состоявшемся конкурсе, поступят в государственный бюджет.

(Соб.инф.)

НА СЕССИИ ВЕРХОВНОГО СОВЕТА

"Льготы"... на черный день

В выступлении по национальному телевидению Председатель Верховного Совета Мечеслав Гриб назвал прошедшую неделю "очень и очень напряженной". Принят ряд документов в развитие Конституции страны. 31 января шестнадцатая сессия второй раз проголосовала за отклоненный Президентом Закон "О Верховном Совете". Парламент решил, что лишь социальные гарантии помогут депутатам быть независимыми. К тому же большинство "льготных" статей начинает действовать лишь в том случае, когда бывший депутат оказывается безработным.

Итак, теперь у нас есть законы, определяющие компетенцию законодательной и исполнительной властей, -- "О Верховном Совете", "О Президенте", "О Кабинете Министров". Закон "О соотношении актов Верховного Совета Республики Беларусь, которые имеют юридические результаты" был включен в повестку дня и принят после возникновения конфликтной ситуации по поводу невыполнения постановления об освещении средствами массовой информации работы парламента. В соответствии с ним постановления, принятые Верховным Советом в границах своей компетенции, имеют такую же юридическую силу, как и законы, и обязательны для исполнения всеми -- гражданами, служебными лицами, государственными органами, предприятиями и т.д.

Внесены изменения в закон об индексации доходов с учетом инфляции.

В выступлении председателя Комиссии по вопросам национальной безопасности, обороны и борьбы с преступностью Анатолия Новикова речь шла о проверке фактов коррупции, изложенных в докладе Сергея Антончика. Оно не намного прояснило ситуацию. Часть фактов подтвердилась, но проверка еще не закончена и продлится до конца февраля.

Среди значительных событий прошлой недели можно назвать и выступление в Овальном зале спикера российской Государственной думы Ивана Рыбкина. Гость призвал к экономической интеграции двух стран, много внимания уделил событиям в Чечне.

Сегодня, после четырехдневного перерыва, шестнадцатая сессия продолжит работу. Возможно, депутаты вновь сосредоточат свое внимание на чрезвычайно важной проблеме -- путях реформирования аграрного сектора экономики. Посвятив ей немало времени, парламент пока что не смог принять никакого постановления.

А в комиссиях Верховного Совета идет подготовка новых законопроектов. Так, включены в повестку законы "О стандартизации", "Об обеспечении единства измерений", "О сертификации продукции и услуг". Обсуждаются дополнения и изменения в законы "О банкротстве", "Об аренде", "Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью", "О ценных бумагах и фондовых биржах".

Возможна серьезная корректировка правовой базы для функционирования ценных бумаг. Правда, все зависит от парламента, от того, примет он или отвергнет подготовленные проекты. Но Комиссия по экономической реформе считает необходимым внести ряд поправок для того, чтобы защитить права акционеров и избежать ситуаций, характерных сегодня для России -- имеются в виду скандалы вокруг АО "МММ" и др.

Ценные бумаги должны быть обеспечены денежными и материальными средствами. Поэтому вкладом в уставный фонд не могут быть привлеченные и заимствованные средства, кредиты. Лица, которые вкладывают интеллектуальный капитал, не могут быть членами акционерного общества, а только его служащими. Уставный фонд общества формируется ко дню проведения учредительной конференции (а не к моменту государственной регистрации), чтобы акционеры могли принять окончательное решение по всем важнейшим вопросам. Дано более четкое определение, что такое привилегированные акции, какие права имеет их владелец.

Анна РАДЮК

ПРИМЕР

Мед от премьера

На предновогоднее обращение Белорусского детского фонда о проведении благотворительной акции "Наши сердца -- больным детям" откликнулись тысячи соотечественников, зарубежные миссионеры. Порадовали больных малышей подарками торговая компания "Торвлад", 000 "МЭД", кондитерская фабрика "Коммунарка", МПО "Вычислительная техника", СП "Бьютико", МП "Атлант" и многие другие.

Среди них и глава белорусского правительства Михаил Чигирь, передавший Минскому детскому дому 50 кг собственного меда, собранного пчеловодом-любителем со своей пасеки. А жена премьера связала 105 разноцветных шапочек для воспитанников детдома.

Белорусский детский фонд объявил новую акцию "Зеленый витамин". Несколько тонн овощей от иностранных спонсоров уже переданы 195 детским учреждениям: школам-интернатам, детским домам, больницам...

Желающие помочь детям республики могут обращаться в Белорусский детский фонд по адресу: г.Минск, пр.Скорины,31, тел.: 36-62-67, 36-62-14, 36-66-74.

СП и ИП: анализ деятельности

На начало года в Беларуси было зарегистрировано 1593 совместных и 587 иностранных предприятий. Объявленный уставный фонд СП составил 654,9 млн.$, в том числе вклад иностранных инвесторов -- 303.1 млн.$. Объявленный уставный фонд ИП -- 24,2 млн.$.

Достаточно широка география участников создания белорусских предприятий с иностранными инвестициями -- 69 стран мира. Однако, наибольшее количество предприятий создали партнеры из Польши (497 СП и 145 ИП), Германии (249 СП и 73 ИП), США (153 СП и 43 ИП), Италии (95 СП и 12 ИП), Великобритании (47 СП и 16 ИП).

Что касается хозяйственной деятельности, то за 9 месяцев прошлого года только совместными предприятиями произведено товаров (работ, услуг) на сумму 243.8 млрд.рублей, что составляет 2% от общего объема промышленного производства республики. Доля экспорта этих предприятий составила 7,5%, импорта -- 10,9% от общего объема экспорта и импорта по республике. Экспортировано товаров на сумму 51.2 млн.$, импортировано -- на 46,5 млн.$.

Рассматривая распределение по отраслям, следует отметить, что большинство ИП создано в таких сферах, как торговля и общепит (24.8%), деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (9.2%), машиностроение и металлообработка (9.1%), легкая промышленность (8.2%), строительные и монтажные работы (5.3%).

ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ

Год начался со спокойного падения

Все более спокойный характер приобретает падение промышленного производства. В минувшем январе объем его составил 97,4 процента к соответствующему периоду прошлого года. Но и такого снижения не ожидало правительство, в чем признался премьер-министр Михаил Чигирь на традиционной пресс-конференции в понедельник, которую провел вместе со всеми своими заместителями. По его мнению, этот незначительный спад объясняется несколькими случайными обстоятельствами.

Концерн "Беллегпром" допустил снижение выпуска продукции из-за того, что несколько задержались поставки узбекского хлопка, но он уже в пути. Энергоемким предприятиям стройматериалов в холодную пору года не хватает средств на энергоносители -- ждут потепления. Не реализовано едва ли не 40 процентов МАЗов -- произведенных, но недоукомплектованных из-за недопоставки колесных дисков. Все это поправимо, и февраль будет более удачным.

Стабильное начало года стабилизации?

Возможно. Республика получила, наконец, очередной кредит МВФ в размере 103 миллионов долларов. Правительство намерено использовать значительную часть его на поддержку производства, тех отраслей и предприятий, которые способны обеспечить рост выпуска конкурентоспособной продукции. Не исключено, правда, что около 15 миллионов долларов пойдут на оплату за российский газ, но они будут отвлечены на это временно, с последующим восполнением. Половину кредита предполагается использовать для поддержания курса белорусского рубля на валютной бирже. Сложившийся в последнее время курс, по заверению премьер-министра, продержится по крайней мере февраль.

Нормализация уровня национальной валюты дает надежду на снижение банковской процентной ставки (в январе кредиты стоили 39 процентов), а с ее уменьшением будет решаться наиболее острая сегодня проблема пополнения оборотных средств предприятий, а значит, окрепнут предпосылки стабилизации производства.

Благодаря тому, что "зайчик" уже не тонет, цены на энергоносители снизились в январе по сравнению с декабрем минувшего года на 8-9 процентов. Когда их "закладывали", исходили из того, что 1 доллар будет стоить 13 тысяч наших рублей, а он оказался ниже.

Но о фиксированном курсе речи быть не может. Он будет зависеть от спроса и предложения на валютной бирже, а правительство и Национальный банк, проводя согласованную политику, не допустят резких колебаний. Это Кабинет Министров обещает.

Петр БУРАК

ОФИЦИАЛЬНО

Правительственным постановлением (пост.КМ РБ N 58 от 30.01.95г.) утверждены членами коллегии Министерства юстиции: В.В.Драгун, М.М.Сухинин. От этих обязанностей этим постановлением освобожден А.А.Дударенко в связи с переходом на другую работу.

* * *

Н.И.Чергинец освобожден (ПКМ РБ N 52 от 26.01.95г.) от должности председателя комитета по социальной защите военнослужащих, лиц рядового и командного состава органов внутренних дел, воинов-интернационалистов, уволенных в запас (отставку), и членов их семей при Совете Министров Республики Беларусь. Н.И.Чергинец этим же постановлением откомандирован в распоряжение Министерства внутренних дел.

ВИЗИТЫ

И.Рыбкин -- за интеграцию

На минувшей неделе в Беларуси проходил официальный визит спикера Государственной думы Российской Федерации И.Рыбкина. Он встретился с президентом А.Лукашенко, со своим белорусским коллегой М.Грибом, премьером М.Чигирем, министром иностранных дел В.Сенько, лидерами предвыборных блоков, руководителями общественно-культурной организации "Русь" и исполнительным секретарем СНГ И.Коротченей, выступил перед депутатами Верховного Совета.

Визит парламентской делегации России -- очередной этап подготовки к заключению полномасштабного договора о дружбе, добрососедстве и сотрудничестве между Россией и Беларусью. И.Рыбкин однозначно высказался за экономическую интеграцию двух наших государств, экономики которых тесно взаимосвязаны. Российский спикер считает, что пришло время двум братским народам осмыслить недавнее прошлое и выйти на более тесные связи.

(Соб.инф.)

СЕМИНАРЫ

Каким быть социальному партнерству?

Социальное партнерство как инструмент достижения общественного согласия на различных уровнях находит все более широкое распространение в республике. Этому в немалой степени способствует Министерство труда, осуществившее в рамках госзаказа разработку необходимого научно-методического обеспечения, заимствование передового опыта через организацию и проведение ряда международных семинаров.

Особенно интересным предоставляется опыт становления и развития системы социального партнерства Германии, что еще раз подтвердил очередной, третий по счету белоруско-германский семинар по проблемам социального партнерства. На нем высококвалифицированные специалисты Министерства труда и социального порядка Германии поделились своим опытом решения проблемы совершенствования национальной системы социального партнерства. Речь шла о специфике нынешней социально-экономической ситуации в Германии, о тарифной автономии, порядке заключения и реализации тарифных соглашений на различных уровнях, об организации процедуры тарифных переговоров, о производственных уставах и производственных советах, правовой базе, процедуре их принятия, избрания и регламенте деятельности.

Изучение опыта развития социального партнерства в Германии показывает, что многое из него может быть внедрено и в практику социального партнерства в Беларуси. Он ценен своей нацеленностью на сотрудничество, отработанным механизмом взаимодействия сторон-партнеров тарифных переговоров, высокой культурой этих переговоров, тяготением к поиску компромиссов и избеганию силовых методов ведения переговоров.

М.ХУРС

НОВОСТЬ

У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ -- ЕЩЕ ОДНО ОБЪЕДИНЕНИЕ

В работе III съезда Згуртавання (объединения) предпринимателей Беларуси, состоявшегося в конце января в Минске, приняли участие представители деловых партий, белорусских общественных объединений, известные экономисты и члены теневого кабинета оппозиции, такие как И.Никитченко, А.Станкевич и др.

БЗП ставит своей целью -- защищать права белорусских бизнесменов, развивать высокую культуру предпринимательства в условиях цивилизованной рыночной экономики.

Предприниматели, делегаты съезда, пришли к выводу, что правящая элита ничего не делает для того, чтобы создавать нормальные условия для развития национального бизнеса.

Съезд решил ряд организационных вопросов и призвал деловых людей республики объединяться в борьбе за свои права.

Игорь РЫНКЕВИЧ, управделами БЗП (т/факс 45-78-52)

ПОРТ "РОСТОК" ПРЕДЛАГАЕТ ДЕЛО

В нашей республике с рабочим визитом побывали представители фирмы "Морской порт "Росток". Компания по загрузке ГмбХ".

Еще недавно морской порт Ростока считался одним из крупнейших портов в Европе. В 1989 году объем оборота грузов составлял 22 млн. тонн, а число сотрудников компании доходило до 6 тысяч человек. В 1994 году объем оборота был уже 8 млн. тонн. Компания разукрупнена на более мелкие предприятия, основные из которых "Фервальтунг ГмбХ", фирма по управлению, а также вышеупомянутая фирма (количество сотрудников 800 человек).

Морской порт "Росток" в настоящее время проводит работу по расширению рынка и проявляет активный интерес к сотрудничеству с Беларусью, Украиной и Россией.

ФОРУМЫ

Беларусь была представлена в Давосе

Премьер-министр Республики Беларусь М.Чигирь принял участие в работе Всемирного экономического форума. Ежегодные собрания этой самой влиятельной в мире неправительственной организации собирают глав государств, политиков, известных предпринимателей и ученых. Форум по сути является элитарным клубом, членами которого становятся наиболее известные компании, общий годовой оборот которых превышает 3 млрд.долл.

Всего в работе собрания приняли участие почти 2 тысячи человек, в том числе руководители 30 государств, более 100 министров.

В этом году девиз встречи в Давосе звучал так: "Наши достижения и новые вызовы времени". В центре внимания участников были вопросы текущего состояния не только мировой экономики в целом, но и процессы, происходящие в странах, осуществляющих переход к рыночной экоомике.

Главной целью делегации Беларуси было стремление ознакомить участников форума с основными положениями программы макроэкономической стабилизации в республике и привлечь для ее выполнения внешнее финансирование. М.Чигирь провел также в Давосе конструктивные переговоры с представителями Европейской комиссии, Европейского банка реконструкции и развития, МВФ и другими.

ДОКУМЕНТ

БАНКАМ — НАРУШИТЕЛЯМ ГРОЗЯТ ШТРАФЫ И ...

Решением правления Национального банка определены штрафные санкции к коммерческим банкам.

Только центральный аппарат Нацбанка при систематическом нарушении установленных нормативов, неисполнении предписаний Нацбанка, убыточных итогах года, возникновении положения, которое угрожает интересам кредиторов банка, вправе ставить вопрос о замене руководства банка или его ликвидации.

При установлении фактов занижения комбанком размера создаваемого резерва на потери по ссудам и непринятии необходимых мер в течение 30 дней вводится особый режим корреспондентского счета типа А (прекращение операций по размещению собственных средств и кредитных ресурсов комбанка, кроме расчетных операций между клиентами в пределах свободных средств на их счетах) и взыскивается штраф в сумме недоначисленных средств в резерв на потери по ссудам.

За невыполнение банком обязанностей по контролю за соблюдением хозяйствующими субъектами постановлений и распоряжений правительства и Нацбанка по организации налично-денежного оборота, порядка ведения кассовых операций либо формального их выполнения только центральный аппарат Нацбанка вправе устанавливать штраф в размере 0,5% от фактического кассового расхода за последний месяц.

При систематическом несоблюдении банком функций агента государственного контроля за совершением кассовых операций, операций в иностранной валюте или невыполнение квалификационных и технических требований по осуществлению кассовых операций, инкассации и хранению денежных и других ценностей, операций в инвалюте после предупреждения Нацбанк вправе отозвать у банка лицензию на совершение конкретного вида банковских операций.

К компетенции центрального аппарата Нацбанка отнесено право отзывать выданную комбанку лицензию на совершение банковских операций в случае задержки начала деятельности банка более чем на 6 месяцев с момента его регистрации, нарушения банком законов Республики Беларусь и собственного устава. Однако, поскольку отзыв лицензии — крайняя мера, применяются меры предупредительного характера, вводится особый режим корреспондентского счета либо, как уже говорилось, ставится вопрос о замене руководства банка.

При принудительной ликвидации банка состав, порядок и регламент работы ликвидационной комиссии устанавливает центральный аппарат Национального банка, он же и контролирует ее деятельность.

Кроме того, отменены штрафные санкции, предусмотренные за несогласование системы оплаты труда и в связи с принятием постановления Кабинета Министров и Нацбанка от 9.01.95г. N 17/1 за выдачу наличных денег из касс банка выше предельных размеров, установленных правительством и Нацбанком.

Дмитрий ЛЕТКОВЕЦ

ЭКОЛОГИЯ

Проблемы Солигорска можно решить. Но ...

Беларусь получила в наследство от бывшего Союза химическую отрасль, которая является не только "курицей, несущей золотые яйца" в виде поступающей в бюджет валюты, но и создает серьезные экологические проблемы в зоне предприятий, входящих в концерн "Белхимнефтепром". Они весьма наглядно проявляются в Солигорском промышленном районе.

Основная угроза экологическому равновесию здесь связана с накоплением в больших объемах на поверхности земли легкорастворимых галитовых отходов. Под воздействием на них атмосферных осадков идет засоление поверхностных и подземных вод, близлежащих земельных угодий.

За 30 лет эксплуатации Старобинского месторождения калийных солей в бассейне было добыто около 600 млн.тонн сильвинитовой руды. Полезный выход удобрений составляет лишь четверть объема переработки, а три четверти его складируются на поверхности земли в солеотвалы и шламохранилища. Площадь, занятая ими, составила более 1000 га, а к 2000 году общее количество отходов достигнет 800 млн.тонн. Под них потребуются все новые и новые площади.

Сейчас под землей подработано около 21 тыс. га, а всего под горными отводами находится около 55 тысяч. Изменения поверхности над выработками вызывают заболачивание, затопление и подтопление земель, в том числе мемориальных. Есть и еще одна далеко немаловажная проблема — выбросы сушильных отделений, цехов грануляции, шахтных стволов, котельных ТЭЦ, загрязняющие атмосферный воздух, засаливающие прилегающие территории.

"Беларуськалий" совместно с рядом научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций уже давно занимается вопросами рационального использования природных ресурсов, ограничения технологического влияния на окружающую среду. В их решения вложены огромные средства. И сейчас, несмотря на финансовые трудности, правительство, концерн "Белхимнефтепром", руководство ПО "Беларуськалий" изыскивают все возможности для улучшения экологической обстановки в регионе. Например, в программе, утвержденной постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь, предполагается до 2000 года внедрить технологию подземного захоронения галитовых отходов, совместного их складирования со шламами. Предусматривается продолжить ранее начатые научно-исследовательские работы по гидроизоляции отходов.

Объединение "Беларуськалий" заключило договоры о сотрудничестве с пятью институтами на сумму 450 млн. рублей, ведет строительство природоохранных объектов. На солеотвалах и шламохранилищах строятся противофильтрационные экраны из полиэтиленовой пленки, препятствующие засолению подземных и поверхностных вод, внедряется высотное складирование отходов в целях экономии площадей.

Но кардинального решения проблемы использования отходов еще не найдено. Что представляют собой эти не нужные, на первый взгляд, массы отходов? Глинисто-солевые шламы (их уже накопилось 65 млн.тонн) по своему составу являются ценным минеральным сырьем. Они содержат до 12—14% хлористого калия и до 63% глины. По данным института геохимии и геофизики АН Беларуси, в глинисто-солевых шламах находятся такие важные компоненты, как марганец, хром, бор, никель, кобальт, медь, ванадий и др. Все они переходят при обогащении в глинисто-солевые отходы. Ежегодные потери одного только бора составляют 580 тонн.

До настоящего времени глинисто-солевые шламы остаются невостребованными, хотя разработанные методы их утилизации позволяют целенаправленно использовать это полезное сырье для нужд народного хозяйства. Поэтому в ПО "Беларуськалий" планируется создание производства гранулированного комплексного медленнорастворимого удобрения из шламов, а также разработка и внедрение технологии изготовления из них других полезных химических продуктов.

Существуют также разработки, предусматривающие получение удобрений с микроэлементами на основе шламов и хлористого калия, в которых содержание последнего составляет 60-70%, а глины или нерастворимого остатка — 30-40%. К этому можно добавить и технологии, основанные на методе сухого измельчения руды, которые разработаны специалистами входящего в концерн института "Белгорхимпром". Их применение позволяет упростить, сделать значительно более экономичным процесс обогащения руды.

Одной из проблем надежной эксплуатации шламохранилищ и обеспечения емкостями под складирование является возрастающее количество избыточных рассолов. Для ее решения применяется технология бурения глубинных поглощающих скважин и закачки избыточных рассолов в подсолевые толщи. Такая технология уже используется на втором рудоуправлении, внедряется на третьем и четвертом.

Обеспечить структурную перестройку такой сложной отрасли, как химическая, заниматься модернизацией, перепрофилированием, созданием экологически безопасных производств — дело непростое. Особенно в нынешних условиях, когда кризисные явления сказываются во всем. Основную долю затрат предстоит взять на себя концерну, формирующему в связи с этим специальный инвестиционный фонд. Но без активной помощи государства здесь не обойтись. Речь идет как о финансовой поддержке, так и о создании соответствующих правовых, экономических и других условий, стимулирующих предприятия к такого рода деятельности.

Лариса ГЛЕБ,
начальник отдела охраны труда и промышленной экологии концерна "Белхимнефтепром"

ПО ПРОСЬБЕ ЧИТАТЕЛЕЙ

Кому и сколько платят

В дополнение к перечню цен на продовольственные товары в Беларуси и сопредельных с ней странах, опубликованном в "НЭГ" N 5 за 1995 г., сообщаем по просьбе читателей также и размер минимальной и средней зарплаты в тех регионах, что были отражены в вышеупомянутой таблице.

	в нацвалюте	в долларах США	в рублях РФ	в расчетных билетах РБ
Минимальная зарплата (по состоянию на конец января 1995г.)				
Беларусь	30000.00	2.56	10169.49	30000.00
Россия	20500.00	5.23	20500.00	60475.00
Украина	2160000.00	19.60	74.482.76	194.400.00
Литва	85.00	21.25	85000.00	201237.50
Эстония	450.00	37.16	150000.00	337905.00
Средн.зарплата за декабрь 1994г.				
Беларусь	262181.00	22.33	88874.92	262181.00
Россия	276252.00	70.54	276252.00	814943.40

	в нацвалюте	в долларах США	в рублях РФ	в расчетных билетах РБ
Украина	3.312161.00	30.06	114212.45	298094.49
Литва	397.18	99.30	397180.00	940323.65
Эстония	2195.00	181.26	731666.67	1648225.50
Официальный курс валют (на момент составления таблицы)				
Беларусь		11740.000	2.950	1.000
Россия		3916.000	1.000	2.950
Украина		110200.000	29.0	0.090
Литва		4.000	0.001	2367.500
Эстония		12.110	0.003	750.900

Информация предоставлена Комитетом цен при Минэкономики

ВИЗИТЫ

США и Беларусь в борьбе с организованной преступностью

На минувшей неделе в Минске находилась делегация представителей правоохранительных министерств и правительственных учреждений США: Государственного департамента, Федерального бюро расследований, Секретной службы США, Службы контроля внутренних доходов, Агентства международного развития и Министерства юстиции.

Делегация во главе с Джеймсом Стайнером, специальным советником главного координатора по СНГ в Государственном департаменте США, провела с представителями Министерства иностранных дел, Верховного Совета и правоохранительных ведомств обсуждение возможных путей сотрудничества правительства США с Беларусью в борьбе с организованной преступностью, финансовыми преступлениями и торговлей наркотиками.

Основной целью визита было стремление определить наиболее эффективные программы подготовки кадров и виды технической помощи Беларуси в ее усилиях в борьбе с преступностью, чья деятельность не признает международных границ.

Конгресс США выделил часть средств, предназначенных для помощи странам СНГ в 1995 году, на помощь в их усилиях по борьбе с преступностью. Американские представители в прошлом году посетили с аналогичной миссией Москву, а делегация под руководством Джеймса Стайнера после Минска продолжит свою рабочую программу в Киеве, где проведет консультации с правительством Украины.

Программа Нанна-Лугара реализуется

Завершился визит в Минск делегации высокопоставленных представителей министерства обороны США. Его целью было обсуждение хода осуществления программы Нанна-Лугара по оказанию Беларуси помощи в демонтаже ядерных вооружений, конверсии предприятий оборонной промышленности и ликвидации экологических последствий деятельности военных объектов. Делегация во главе с д-ром Глорией Даффи, заместителем помощника министра обороны США и специальным координатором программы совместного снижения угрозы (ССУ), провела встречи с представителями министерств иностранных дел, обороны, внешних экономических связей и охраны окружающей среды Республики Беларусь, на которых был рассмотрен ход реализации программы ССУ. Помимо этих встреч, делегация провела консультации с официальными лицами в Верховном Совете и Академии наук Республики Беларусь.

Предметом обсуждения были программы переподготовки бывших военнослужащих и членов их семей, создание совместных предприятий, строительство жилья для военнослужащих, проекты восстановления окружающей среды и вопросы, связанные с финансированием этих и смежных проектов. Технические эксперты обеих сторон обсудили вопросы, касающиеся стартовых площадок ракет СС-25.

Программа Нанна-Лугара, принятая Конгрессом США в 1991 г., определяет механизм сотрудничества, в рамках которого Соединенные Штаты предоставляют России, Беларуси, Казахстану и Украине финансовую и техническую помощь в денуклеаризации, демилитаризации, конверсии оборонной промышленности и нераспространении ядерного оружия.

Информация Посольства США в РБ

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ЧТО ВПЕРЕДИ

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЛУЧАТ ПОМОЩЬ ОТ ГОСУДАРСТВА?

Специалисты Министерства по антимонопольной политике совместно с союзами предпринимателей разработали проект закона "О государственной поддержке малых предприятий". Подробнее рассказать об этом "НЭГ" попросила заместителя министра Бориса КОНАНОВА.

— Почему именно Министерство по антимонопольной политике стало инициатором такого законопроекта? Дело в том, что в республике на всех уровнях много говорится о необходимости развития малого и среднего бизнеса, о том, что это поможет насытить рынок товарами, создать конкуренцию. Однако практических шагов в этом направлении мало. Сегодня у государства до этого сектора экономики, к сожалению, пока руки не доходят.

Учитывая то, что деятельность субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм регулируется рядом специальных законодательных и нормативных актов, была поставлена цель создать документ, который бы определил прежде всего роль государства в поддержке малого бизнеса. Поэтому окончательная редакция проекта закона носит несколько рамочный характер. Сначала разработчики проекта стремились обеспечить государственную поддержку малому предпринимательству. К сожалению, юридически такое понятие в нашем законодательстве не закреплено. Четыре года тому назад определенный всплеск получило развитие малых предприятий (МП), чему способствовало, на наш взгляд, одно из серьезных решений правительства по поднятию экономики — постановление Совета Министров о малых предприятиях Белорусской ССР N 192 от 20 мая 1991 года. Именно этот опыт натолкнул на мысль расширить рамки закона путем распространения его на малые предприятия всех форм собственности.

В соответствии с проектом закона малыми предприятиями являются хозяйствующие субъекты — юридические лица независимо от форм собственности и организационно-правового статуса с численностью работающих на них: в промышленности — до 200 человек, в науке — до 100, в строительстве и других отраслях производственной сферы, общественном питании и бытовом обслуживании — до 50, в розничной торговле — до 25 человек и т.д. Действие закона предполагается распространить и на предпринимателей без образования юридического лица.

В этом документе четко сформулировано, в чем заключается государственная поддержка малых предприятий: это прежде всего определение приоритетных направлений их развития, стимулирование внешнеэкономической деятельности, формирование инфраструктуры такой поддержки, подготовка кадров. Можно назвать еще такие статьи законопроекта, как ускоренная амортизация, совершенствование технологий, формирование центров поддержки МП. Подготовленный законопроект разослан для обсуждения во все областные исполнительные комитеты и Мингорисполком.

Большое место в законопроекте уделено в соответствии с госпрограммой по развитию малого предпринимательства специальным фондам, которые должны оказывать поддержку МП. Белорусский фонд финансовой поддержки малых предприятий создается, и положение о его деятельности утверждается Кабинетом Министров. Основная нагрузка по созданию аналогичных территориальных фондов ляжет на Белорусский фонд финансовой поддержки и на исполнительные и распорядительные органы местной власти.

Думаю, что принятие Верховным Советом такого закона даст толчок демонополизации, будет способствовать процессу формирования рынка, конкуренции, снижению цен и в конечном счете — созданию экономики, работающей на потребителя.

Записала Маргарита КОЛПАШНИКОВА

Не ошибается тот, кто... знает

(Окончание. Начало в N 4)

ПРОДУКЦИЯ И УСЛУГИ КОРПОРАЦИИ DUN & BRADSTREET

Бизнес—справка

Бизнес-справка информирует о кредитоспособности и финансовом положении потенциального зарубежного партнера, а также о степени коммерческого риска при ведении дел с фирмой- партнером.

Бизнес-справка содержит: — общую информацию (адресные данные, форму собственности, краткую историю фирмы, виды деятельности, информацию о владельцах и руководителях фирмы, сведения о филиалах и отделениях, дочерних и материнских фирмах);

— специальный рейтинг D&B, отражающий финансовое положение фирмы и степень коммерческого риска при ведении дел с данной фирмой;

— перечень банков, клиентом которых является данная фирма;

— отдельные события, факты, характеризующие данную фирму (данные об участии фирмы в официальных мероприятиях, арбитраже, судебных разбирательствах, а также иные сведения, характеризующие репутацию фирмы);

— последнюю финансовую информацию (данные баланса, отчет о прибыли и убытках);

— информацию о практике и сроках исполнения платежей данной фирмой (данные приводятся на основе анализа предыдущей деятельности фирмы).

Бизнес-справка дает возможность:

- оперативно принять решение о целесообразности и условиях деловых взаимоотношений с зарубежным партнером;

- избежать выдачи денежных ссуд и кредитов фирмам под контракты с ненадежными зарубежными партнерами;

- оценить перспективность и степень финансового риска отдельных коммерческих проектов с интересующей вас зарубежной фирмой;

- правильно построить деловые отношения с уже имеющимся зарубежным партнером.

Информационная база данных D&B постоянно пополняется и обновляется аналитическими службами корпорации с помощью уникальной методики, апробированной на протяжении многих десятилетий. Бизнес-справка D&B может быть получена на компьютере в режиме on-line, что обеспечивает оперативное решение проблем.

Кредитно—аналитическая справка

Кредитно-аналитическая справка корпорации DUN & BRADSTREET представляет собой аналитический документ, содержащий информацию о финансовых показателях фирмы за период до трех лет в сопоставлении с данными по отрасли в целом, а также более детальную информацию о финансовом положении фирмы.

Кредитно-аналитическая справка включает в себя: — сопоставление финансовых показателей данной фирмы и для данной отрасли в целом; изменения по сравнению с предыдущим годом (в %); — 20 важнейших относительных показателей для компании и отрасли, представляющих собой обобщенные данные по направлениям:

1) ликвидность фирмы, ее способность выполнять свои обязательства;

2) эффективность использования фирмой наемного труда;

3) коэффициенты рентабельности фирмы.

Кредитно-аналитическая справка дает возможность:

- сэкономить время на проведение расчетов и изучение финансовой отчетности;

- определить максимальный размер кредита путем сопоставления уровня ликвидности и усредненных показателей по отрасли;

- детально изучить покупателей, поставщиков и конкурентов при проведении маркетинга и создании базы данных;

- определить наиболее эффективные направления для инвестирования.

Платежно—аналитическая справка

Платежно-аналитическая справка корпорации DUN & BRADSTREET позволяет подробно ознакомиться с практикой и сроками исполнения платежей потенциальным зарубежным партнером.

Платежно-аналитическая справка включает в себя:

* общие сведения о фирме (адрес, телефон, факс, имена руководителей, оборот, год начала деятельности, виды деятельности);

* показатель надежности исполнения платежей и его динамику за последние два года;

* характеристику практики и сроков исполнения фирмой платежей за последний год.

Платежно-аналитическая справка дает возможность:

- регулировать кредитные отношения с фирмой или вообще отказать в предоставлении кредита или ссуды под контракт;

- выбрать оптимальные условия кредитования, регулировать сроки и условия оплаты в каждом конкретном случае;

- прогнозировать сроки исполнения платежей;

- заранее определять приближение финансовой несостоятельности зарубежной фирмы и своевременно принять необходимые меры по возврату своих средств до ее финансового краха.

Маркетинговая справка

Одним из наиболее известных подразделений D&B является A.C.NIELSEN. С 1923 года A.C.NIELSEN проводит маркетинговые исследования по различным товарам для производителей и экспортеров. Эта информация помогает в производстве товаров, в определении каналов сбыта, эффективных методов рекламы и оптимальной цены.

Маркетинговая справка содержит 24 ключевых показателя, в том числе основные финансовые данные.

Маркетинговая справка корпорации DUN & BRADSTREET предоставляет возможность получить информацию о потенциальных партнерах в любой стране мира по интересующей отрасли.

Деловая справочная литература

Издания D&B призваны удовлетворить информационные потребности деловых людей любого уровня и в любых областях деятельности. Например, руководство "Moody's Bank and Finance Manual" представляет углубленные данные по более чем 14000 банкам, финансовым компаниям и учреждениям США. Популярная "Энциклопедия экспортера" (Exporter's Encyclopedia) позволяет определить рынки, правила экспорта, связанные с этим информационные и транспортные услуги в 220 странах мира.

Ежемесячный бюллетень "Международный обзор коммерческих рисков и платежей" содержит сжатую информацию о текущей экономической ситуации в различных странах мира, которая необходима для принятия долгосрочных стратегических решений:

- индикатор общей экономической ситуации в данной стране мира;

- фактор риска (краткий обзор политико-экономической ситуации в различных странах мира);

- краткую информацию о текущих платежных обычаях данной страны;

- краткие рекомендации относительно выбора взаимоотношений и форм расчетов с фирмами данной страны.

Информационные обзоры по отдельным странам содержат общую и детальную информацию, а также анализ факторов риска той или иной страны мира.

Обзор состоит из следующих разделов:

* Краткая оценка политической стабильности.

* Анализ экономической ситуации, макроэкономических параметров и внешнеторговой статистики.

* Подробный анализ инструментов валютного, таможенного и налогового регулирования.

* Обзор внешнеторговой практики, экспортно-импортного регулирования и ограничений во внешнеэкономической деятельности.

* Обзор практики исполнения платежей.

Каждый раздел, кроме обзорной и аналитической частей, содержит конкретные рекомендации по минимизации риска. Обзоры содержат подробный перечень специфических рисков каждой конкретной страны и рекомендуют способы их устранения, что делает их незаменимыми пособиями при составлении контрактов.

Бизнес—справки на эмитентов ценных бумаг

В ответ на растущий спрос со стороны инвесторов и их финансовых консультантов на объективную, стандартизованную и достоверную информацию о российских компаниях корпорация DUN & BRADSTREET в сотрудничестве с российским консультационным агентством "Скейт-Пресс" подготовила совместный продукт - "Бизнес-справки на эмитентов ценных бумаг".

Основные черты этого продукта:

* стандартный формат информационной службы MOODY'S INVESTORS SERVICE. Именно в этом формате финансовые менеджеры во всем мире получают информацию о компаниях, ценные бумаги которых они хотят приобрести;

* высококлассная технология сбора и обработки информации по эмитентам ценных бумаг;

* возможность регулярного получения справок по компаниям и оперативного оповещения о наиболее важных событиях, касающихся их деятельности.

Справки по российским компаниям - эмитентам ценных бумаг предлагаются как в полном, так и в сокращенном виде.

DUN & BRADSTREET устанавливает в офисах банков — своих крупнейших клиентов - программное обеспечение, позволяющее через телекоммуникационную сеть и систему паролей выходить на базу данных корпорации и пользоваться ею в режиме прямого доступа - on-line. Специалисты банка при этом получают необходимую информацию буквально в считанные секунды на экранах собственных компьютеров. Кстати, практика ряда банков предусматривает, что при обращении к ним за кредитом компания должна оплатить банку услуги по ее финансовой проверке. Та же практика существует и в отношении оплаты по открытому счету иностранного контрагента.

Услугами корпорации DUN & BRADSTREET можно воспользоваться и в Беларуси. Для этого надо обратиться в представительство D&B в нашей республике по адресу:

220002 г. Минск, ул. Кропоткина, 44, к. 607.
Тел. (0172) 341-735,
тел./факс 341-722; 341-762

Людмила ПРИЕМКО,
начальник информационно—аналитического сектора ИНЭП

ВЕСТЬ

Ниша для "Белагроснаба"

Состоялся очередной конкурс по выбору поставщиков нефтепродуктов для сельскохозяйственных предприятий республики. Регулярно (два раза в месяц)его начало организовывать и проводить республиканское объединение по материально-техническому снабжению агропромышленного комплекса "Белагроснаб".

Приближение весенних полевых работ вынуждает руководителей даже очень бедных колхозов или совхозов позаботиться о создании хоть какого-то запаса топлива. В принципе купить бензин или солярку сейчас не проблема — были бы деньги. Но вот цены... Пользуясь разобщенностью сельчан, поставщики порой навязывают им просто невероятные суммы.

Ценовому беспределу решил положить конец "Белагроснаб". Имея огромный опыт и давние, устоявшиеся связи с хозяйствами, "Белагроснаб" в состоянии оперативно заполучить сведения о потребности в том или ином виде нефтепродукта практически от каждого районного, тем более областного снабженческого органа. Затем эта информация доводится до фирм — потенциальных поставщиков нефтепродуктов. В течение двух-трех дней фирмы письменно извещают объединение о своей возможности и готовности выполнить заявку, сообщают условия доставки, цену и прочее. И вот назначается день "торгов", во время которых из всех имеющихся вариантов сотрудники объединения выбирают для своих заказчиков наиболее приемлемые.

— В принципе, — резюмирует начальник его планово-экономического управления Сергей Амбражей, — точно так же мы могли бы скоординировать поставки селу техники, запчастей и других материалов, просто потребность в топливе сейчас самая острая. Расценки за услуги у нас гораздо ниже, чем у "чужих" посредников.

Не отказывается "Белагроснаб" и от такой работы, как аккумуляция средств своих подопечных для оптовых закупок необходимых им товаров, их хранение на своих производственных площадях, организация бартера, обыкновенная купля-продажа разнообразной продукции. Появляющиеся при этом свободные оборотные средства опять-таки вкладываются в развитие села, его производственно-технического потенциала.

Федор ЗАЯЦ

За прошедшие три года после образования Содружества Независимых Государств рассмотрено и принято свыше 550 документов, создающих организационно-правовую основу сотрудничества государств–участников Содружества.
К сожалению, значительная часть принятых за три года соглашений в сфере экономики пока работает неэффективно по ряду объективных и субъективных причин.

Год третий: пора подвести итоги

Поскольку большинство подписанных соглашений носит рамочный характер и не является актами прямого действия, принципиальное значение приобретает координация законодательной деятельности государств-участников СНГ по своевременному внесению изменений в действующие национальные законодательные акты в соответствии с подписанными соглашениями, а также сближение и унификация норм национального законодательства государств на основе модельных законодательных актов.

В связи с этим чрезвычайно важным и своевременным стало решение о создании МЭК, призванного обеспечить формирование и эффективную деятельность Экономического союза, рациональное развитие интеграционных процессов в рамках Содружества. Сфера деятельности МЭК охватывает практически все области экономических взаимоотношений. На МЭК возложены функции анализа состояния экономики и хода экономических реформ, совершенствования и сближения правовой базы сотрудничества и интеграции в сфере экономики, разработки совместных программ и многие другие вопросы.

Важно подчеркнуть, что основными направлениями деятельности МЭК будет создание механизмов практического функционирования платежного и валютного союзов, зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка товаров, капиталов и рабочей силы, а также организация контроля за выполнением ранее принятых обязательств по решениям Совета глав государств и Совета глав правительств Содружества.

Являясь постоянно действующим координирующим и исполнительным органом Экономического союза, МЭК будет осуществлять контрольные и распорядительные функции в пределах полномочий, добровольно делегированных ему государствами-участниками Договора о создании Экономического союза.

Создание Таможенного союза является одним из первых шагов по реализации Договора о создании Экономического союза и направлено на отмену таможенных пошлин и количественных ограничений — квот и лицензий внутри союза при установлении единого тарифа по отношению к третьим странам.

15 апреля 1994 года в Москве Советом глав правительств принято Соглашение о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах и Соглашение о сотрудничестве таможенных служб по вопросам задержания и возврата незаконно ввозимых и вывозимых культурных ценностей.

В развитие вышеуказанных документов Советом руководителей таможенных служб приняты межведомственные соглашения и подготовлен к рассмотрению в высших органах Содружества проект Основ таможенных законодательств государств-участников Содружества, согласована Единая методология таможенной статистики внешней торговли.

Подготовка этих документов обусловлена стремлением государств к гармонизации таможенного законодательства, механизмов тарифного и нетарифного регулирования внешних экономических связей, а также к унификации таможенной статистики внешней торговли в интересах развития и укрепления экономической интеграции Содружества.

В Соглашении о создании Платежного союза государств-участников СНГ Межгосударственный банк признан специализированным институтом Платежного союза.

Подписание главами правительств соглашений о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений и об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств-участников СНГ стало отправным моментом в формировании законодательной базы общего рынка товаров, капиталов, услуг и рабочей силы.

Однако в дальнейшем стало очевидным, что без выработки общей концепции и программы действий по их созданию государствам Содружества на пути интеграционного развития не обойтись. Предстоит также подготовить концепцию взаимного правового урегулирования хозяйственных отношений и выравнивания условий хозяйственной деятельности государств — членов Экономического союза.

Наряду с этим необходимо подготовить соглашения о регулировании перемещения рабочей силы, о содействии структурной перестройке экономики, о единстве методологии и создании общей статистической базы Экономического союза и другие.

В рамках Содружества приняты соглашения, обеспечивающие гарантии прав граждан в области выплаты социальных пособий, компенсационных выплат семьям с детьми и алиментов, в возмещении вреда, причиненного работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанным с исполнением ими трудовых обязанностей. Принято решение о приоритетном порядке и свободном переводе (выплате) денежных средств по этим и другим социально значимым платежам.

Признавая первостепенную необходимость социальной защиты отдельных групп населения, государствами-участниками Содружества принято Соглашение о взаимном признании льгот и гарантий для участников и инвалидов Великой Отечественной войны, участников боевых действий на территории других государств, семей погибших военнослужащих. При этом были уточнены категории лиц, на которые распространяется действие этого соглашения, а также перечень взаимно признаваемых для них льгот и гарантий.

Согласованы подходы в области социальной защиты и охраны здоровья граждан, подвергшихся воздействию радиации в результате Чернобыльской и других радиационных катастроф и аварий, а также ядерных испытаний. Для координации работ в этой области был создан Межгосударственный совет.

В сфере трудовых отношений подписаны соглашения о сотрудничестве в области охраны труда, а также о порядке расследования несчастных случаев на производстве, происшедших с работниками при нахождении их вне государства проживания.

Важным событием 1994 года в области охраны промышленной собственности явилось подписание главами правительств Евразийской патентной конвенции. Она отражает современные тенденции в области охраны изобретений, ее положения гармонизированы с действующим патентным законодательством зарубежных стран и положениями международных соглашений. Принятие этой конвенции имеет большое значение для формирования патентного пространства на территории государств СНГ и обеспечения правовой охраны их экономических интересов при расширении торгового и научно-технического сотрудничества, обмена наукоемкими технологиями.

Однако проблема воссоздания общего научного пространства Содружества остается одной из важнейших и сложнейших в укреплении сотрудничества в рамках СНГ. Без сохранения и приумножения научного и научно-технического потенциала, эффективного использования достижений современной науки невозможны проведение радикальных экономических реформ, успешный выход из кризиса всех стран СНГ, духовное возрождение их народов.

Стремление государств-участников Содружества восстановить разрушенные связи в различных областях совместной деятельности, создать механизм дальнейшего углубления и расширения интеграционных процессов способствует созданию межгосударственных (межправительственных) органов СНГ. На основании соглашений, принятых в рамках СНГ за три года, создано около 60 межгосударственных (межправительственных) органов Содружества, многие из которых активно способствуют координации деятельности в жизненно важных отраслях политического, экономического и социального развития, военного сотрудничества.

Вместе с тем опыт работы и взаимодействие Исполнительного Секретариата с межгосударственными (межправительственными) органами Содружества показывают, что имеются трудности, обусловленные нерешенностью ряда организационных и финансовых вопросов. По этим и другим причинам некоторые советы практически не действуют либо находятся в стадии становления и не могут в полной мере использовать предоставленные им возможности развития сотрудничества между государствами-участниками Содружества в своей сфере деятельности.

В целях совершенствования деятельности органов Содружества, регулярного обобщения опыта работы, обеспечения постоянного взаимодействия образована Рабочая группа из представителей органов Содружества и Исполнительного Секретариата.

В настоящее время основная работа сосредоточена на разработке и проведении в жизнь мероприятий по реализации перспективного плана интеграционного развития СНГ, других решений Совета глав государств и Совета глав правительств Содружества.

Ю.БЕЛОУСОВ,
первый заместитель Исполнительного секретаря СНГ
В.БОЛЬБАСОВ,
заместитель начальника управления социально-экономического сотрудничества

МИНВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ ИНФОРМИРУЕТ

Ориентируемся на соседей

На очередной пресс-конференции министра внешних экономических связей Беларуси М.А.Маринича были подведены итоги последних официальных визитов и встреч на правительственном уровне в Литве, Латвии, Бресте, КНР. М.А.Маринич отметил широкий круг обсуждавшихся там вопросов и подчеркнул важность их решения для развития более тесных экономических отношений с государствами Балтии.

Большое значение для нашей республики будут иметь модернизация железнодорожного сообщения (с участием Франции, Германии, России), подготовка и подписание соглашения по защите леса и др.

Анализируя визит Президента Республики Беларусь и правительственной делегации в Китайскую Народную Республику, глава внешнеэкономического ведомства заметил, что КНР сейчас находится в числе лидеров по объемам привлекаемых инвестиций. Причина же как в безграничности его рынка сбыта, так и в политической стабильности общества. Второе условие, по мнению М.Маринича, в полной мере соответствует и Беларуси. Поэтому для восстановления и развития национальной экономики нашей республики также необходимо как можно шире привлекать иностранный капитал, используя при этом обширный рынок России.

"КРАСС" и "Планар" — партнеры

Американская фирма "Красс" реализует в Беларуси с НПО "Интеграл" конверсионный проект. Он финансируется Министерством обороны США за счет средств Нанна-Лугара. "Крассу" уже выделено 5,8 млн.долл. США для изготовления и поставки оборудования для белорусского партнера. Соответствующий заказ сделан и оборудование должно быть готово в марте текущего года, — об этом сообщил представитель фирмы Марк Паркер.

Кроме того, фирма "Красс" в ноябре 1994 года подписала Меморандум о сотрудничестве с НПО "Планар", предусматривающий создание совместного предприятия по производству, продаже и обслуживанию на зарубежных рынках технологического оборудования для сборки полупроводников. Часть необходимых для финансирования проекта средств фирма "Красс" планирует привлечь через Индустриальную коалицию США (US Industrial Coalition) в рамках реализуемой Министерством энергетики США программы индустриального партнерства для новых независимых государств (ННГ).

Успешная реализация проектов фирмы "Красс" в РБ имеет важное значение для дальнейшего использования Беларусью средств, выделяемых Соединенными Штатами на конверсию как из фондов Нанна-Лугара, так и по программе индустриального партнерства. В частности, создание СП с НПО "Планар" будет первым проектом в Беларуси в рамках этой программы.

Каким быть экспортному контролю

На встрече представителей Госдепартамента США с работниками управления экспортного контроля МВЭС обсуждались такие вопросы создания системы экспортного контроля в Республике Беларусь, как место и сроки начала монтажа компьютерной сети системы лицензирования специфических товаров, состояние закупок технических средств и программного обеспечения, передача в МВЭС последних изменений списков товаров двойного применения, а также возможности пребывания в таможенных органах Беларуси двух американских советников, их статус — и ряд других вопросов.

Стороны отметили, что работа по созданию системы экспортного контроля в Республике Беларусь идет в соответствии с намеченными сроками. Монтаж компьютерной сети в МВЭС планируется провести в течение марта-апреля текущего года.

ПРАВОВАЯ ШКОЛА

(Окончание. Начало в N 1–5)

Статья 153. Обман покупателей и заказчиков

Обмеривание, обвешивание, обсчет, превышение установленных розничных цен, а также цен и тарифов на бытовые и коммунальные услуги, оказываемые населению, или иной обман покупателей и заказчиков в магазинах и иных торговых предприятиях или в предприятиях общественного питания, бытового обслуживания населения и коммунального хозяйства —

наказывается исправительными работами на срок до двух лет или штрафом, или лишением права занимать определенные должности, или заниматься определенной деятельностью на срок от двух до пяти лет.

Те же действия, совершенные по предварительному сговору группой лиц, или в крупных размерах, или лицами, ранее судимыми за те же преступления, —

наказываются лишением свободы на срок от двух до семи лет с конфискацией имущества или без конфискации с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок от двух до пяти лет.

Статья 154. Выпуск в продажу недоброкачественных, нестандартных и некомплектных товаров

Неоднократный или в крупных размерах выпуск в продажу в торговых предприятиях заведомо недоброкачественных, нестандартных или некомплектных товаров заведующим магазином, базой, складом, секцией, а равно товароведом или бракером — наказывается лишением свободы на срок до двух лет или исправительными работами на тот же срок, или штрафом, или лишением права занимать указанные должности.

Статья 156^2. Нарушение правил торговли

Нарушение правил торговли, то есть продажа товаров или медикаментов со складов, баз, из подсобных помещений государственных предприятий (организаций) бытового обслуживания, торговли (общественного питания), здравоохранения или при доставке их к месту хранения (реализации), а равно сокрытие товаров или медикаментов от покупателей, совершенные в течение года после наложения административного взыскания за такие же нарушения либо из корыстной или иной личной заинтересованности, —

наказываются лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет или штрафом.

Те же действия, совершенные по предварительному сговору группой лиц либо в крупных размерах, —

наказываются лишением свободы на срок до трех лет либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет и штрафом.

Ознакомившись с содержанием приведенных выше статей Уголовного кодекса, кое-кто из читателей может задать себе вопрос: "А не рудимент ли они старого уголовного законодательства, присущего командной экономике?" Нет, уважаемый читатель. И вот почему. Прежде всего ввиду того, что наша нынешняя экономика — это экономика переходного периода. Она — уже не командная, но еще — и не рыночная. Да и в рыночной экономике такие уголовно-правовые нормы, конечно, при определенной корректировке имеют право на существование. Вспомним Н.А.Некрасова, его стихотворение "Утро".

Торгаши просыпаются дружно
И спешат за прилавки засесть:
Целый день им обмеривать нужно,
Чтобы вечером сытно поесть.

А чуть ниже: Дворник вора колотит — попался!..

В разных экономических условиях неистребима "потребность" человека в удовлетворении его своекорыстных интересов. Но и столь же неодолима потребность государства в применении соответствующих санкций за такое общественно опасное поведение, грозящее интересам его граждан, потребителя.

Уголовно наказуемые деяния в области торговли, общественного питания и обслуживания населения в особых пояснениях, очевидно, не нуждаются. В повседневной нашей жизни они — одни из наиболее распространенных. Достаточно ясны и понятны условия применения уголовной ответственности за данные преступления. Хотелось бы обратить внимание читателя лишь на одно из изменений, внесенных в статью 156^2. Суть его в том, что сфера применения уголовной ответственности за нарушение правил торговли сужена. Совершение указанных в этой статье действий (продажа товаров со складов, сокрытие их от покупателей и др.) на предприятиях (в организациях) иного профиля, чем указано в законе (транспорта, связи и др.), либо на предприятиях (в организациях) потребительской кооперации и иных негосударственных форм собственности не влечет ныне ни административной ответственности по статье 144 Кодекса об административных правонарушениях, ни уголовной ответственности по статье 156^2 Уголовного кодекса.

Статья 157. Подделка знаков почтовой оплаты и проездных билетов

Подделка почтовых марок или других знаков почтовой оплаты, либо международных ответных купонов, а равно использование или выпуск в обращение поддельных почтовых марок или других знаков почтовой оплаты, либо международных ответных купонов —

наказывается лишением свободы на срок до двух лет или исправительными работами на тот же срок.

Изготовление или сбыт в виде промысла поддельных билетов или иных документов на проезд пассажиров или провоз грузов —

наказывается лишением свободы на срок до трех лет.

Во времена докризисной экономики, когда знаки почтовой оплаты и проездные билеты стоили гроши в буквальном смысле этого слова, наличие в Уголовном кодексе данной нормы было в известной мере данью участия СССР и БССР во Всемирной почтовой конвенции 1964 года. Подделывать знаки почтовой оплаты? Да ведь овчинка не стоит выделки. Но так было вчера. В нынешних условиях, хорошо известных читателю, в массе своей пользующегося услугами общественного транспорта и резко ограничившего спрос на услуги почтового ведомства, такого рода "бизнес" оживился.

Приведенная норма едва ли требует каких-то комментариев. Обращаю внимание читателя лишь на достаточно суровое наказание, которое может быть назначено судьей за совершение данного преступления.

Статья 160^1. Сокрытие, занижение прибыли и доходов

Сокрытие или умышленное занижение прибыли, доходов или иных объектов налогообложения, уклонение от подачи декларации о доходах, облагаемых подоходным налогом, совершенные в течение года после наложения административного взыскания за такие же нарушения, а равно сокрытие или занижение прибыли или доходов, повлекшее причинение ущерба в крупных размерах, —

наказываются лишением свободы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет либо без лишения или штрафом.

Те же действия, повлекшие причинение ущерба в особо крупных размерах, —

наказываются лишением свободы на срок от одного года до семи лет с конфискацией имущества или без конфискации и с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет.

Уклонение от уплаты налогов в самых различных формах — явление массовое. Среди его причин можно выделить, например, сверхвысокий, запредельный уровень налогового бремени, которое возлагается на налогоплательщика. С другой стороны, сказывается сверхнизкий уровень правопослушности, правовой культуры того же налогоплательщика. Каковы бы ни были причины уклонения от уплаты налогов — эти действия представляют серьезную опасность для интересов общества и государства, каждого из нас, ибо налоги "питают" бюджет, из которого финансируются содержание милиции и помощь пострадавшим от аварии на Чернобыльской АЭС, поддержание на определенном уровне здравоохранения, образования, культуры и многое, многое другое.

Сокрытие, занижение прибыли, доходов или иных объектов налогообложения (добавленная стоимость, недвижимость и др.) и уклонение от подачи декларации о доходах, облагаемых подоходным налогом, — вот та деятельность, которая считается недопустимой в нашем государстве под угрозой применения соответствующих санкций.

Отмечу, что совершение любого из названных действий влечет вначале административную ответственность по статье 154^1 Кодекса об административных правонарушениях. Повторение одного из этих действий в течение года лицом после административного взыскания наказывается по статье 160^1 Уголовного кодекса.

Сокрытие или занижение таких объектов налогообложения, как прибыль и доходы, повлекшее причинение бюджету ущерба в крупных размерах (на сумму в 40 и более раз превышающую минимум заработной платы), влечет только уголовную ответственность по статье 160^1 Уголовного кодекса. Статья 154^1 к такого рода уклонению от уплаты налогов неприменима.

Причинение ущерба в особо крупных размерах (на сумму в 100 и более раз превышающую установленный минимум заработной платы) в результате сокрытия или занижения любых объектов налогообложения, равно как и уклонения от подачи декларации о доходах, облагаемых подоходным налогом, также влечет только уголовную ответственность, но уже по части 2 статьи 160^1 Уголовного кодекса.

Ответственность за указанные административные правонарушения и преступления несут как граждане-налогоплательщики, так и должностные лица субъектов хозяйствования — налогоплательщиков независимо от форм собственности.

Упреждая вопрос, который мог возникнуть у читателя при ознакомлении с большинством санкций статей Уголовного кодекса, прокомментированных мной, хочу отметить, что во всех случаях упоминания в статьях Уголовного кодекса о наказании в виде штрафа имеются в виду следующие порядок его назначения и размеры штрафных санкций.

В соответствии со статьей 30 Уголовного кодекса размер штрафа устанавливается судом или судьей (в зависимости от того, рассматривается ли уголовное дело по первой инстанции коллегиально или единолично судьей) с учетом тяжести совершенного преступления и имущественного положения виновных в пределах от 10 до 200 минимальных заработных плат, а за корыстные преступления — от 20 до 500 минимальных заработных плат. При этом размер штрафа, назначаемого лицу за совершенное им преступление, которое влечет уголовную ответственность лишь при условии предшествующего наказания лица в административном порядке, не может быть меньше максимального размера штрафа, налагаемого в административном порядке.

В заключение хотел бы подчеркнуть, что, хотя глава II Уголовного кодекса в обиходе и называется "предпринимательской", в действительности, как следует из сказанного выше, она распространяет свое действие и на криминальные деяния, совершаемые как в государственном, так и негосударственном секторах экономики.

***

Наша правовая "школа" не ставила задачей объять необъятное. В этой связи еще раз отсылаем читателя к комментарию к Уголовному кодексу Республики Беларусь (изменения и дополнения 1993-94гг.)-Мн.: Репринт, 1994, где он найдет ответ на многое невысказанное на страницах газеты.

Познакомить читателя с законом, сформировать у него самые общие представления о противоправном поведении в нынешних экономических условиях, затронуть, только затронуть, отдельные проблемы формулирования закона и практики его применения — вот та цель, которой добивалась редакция "НЭГ". Возможно, у кого-то возникнут вопросы, кто-то пожелает высказать свое отношение по той или иной проблеме. А.Лукашов готов проанализировать их и ответить на страницах газеты.

ГРИМАСЫ ЭКОНОМИКИ В ЗЕРКАЛЕ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Рубрику ведет кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного права и криминологии Академии милиции МВД РБ Алексей ЛУКАШОВ

ДОКУМЕНТ

АБ ДЗЯРЖАЎНЫМ ФОНДЗЕ БАРАЦЬБЫ СА ЗЛАЧЫННАСЦЮ

УКАЗ Прэзідэнта Рэспублікі Беларусь N 29 ад 25 студзеня 1995г.

У мэтах рэалізацыі Указа Прэзідэнта Рэспублікі Беларусь ад 27 снежня 1994г. N 274 "Аб неадкладных мерах па барацьбе са злачыннасцю і стабілізацыі абстаноўкі ў Рэспубліцы Беларусь", а таксама матэрыяльнага стымулявання работы праваахоўных органаў ПАСТАНАЎЛЯЮ:

1. Стварыць Дзяржаўны фонд барацьбы са злачыннасцю.

2. Кабінету Міністраў Рэспублікі Беларусь па ўзгадненню з Дзяржаўным сакратаром Савета бяспекі Рэспублікі Беларусь у месячны тэрмін распрацаваць і зацвердзіць палажэнне аб Дзяржаўным фондзе барацьбы са злачыннасцю.

3. Міністэрству фінансаў сумесна з Міністэрствам юстыцыі, Міністэрствам унутраных спраў, Камітэтам дзяржаўнай бяспекі, Галоўным упраўленнем пагранічных войскаў і Дзяржаўным мытным камітэтам у двухмесячны тэрмін распрацаваць і зацвердзіць палажэнне аб парадку ўліку, ацэнкі і рэалізацыі канфіскаванай і безгаспадарнай маёмасці, сродкі ад рэалізацыі якой залічваюцца ў Дзяржаўны фонд барацьбы са злачыннасцю, а таксама інструкцыю аб парадку выкарыстання фінансавых сродкаў гэтага Фонду і справаздачнасці па іх.

4. Указ уступае ў сілу з дня яго падпісання.

Прэзідэнт Рэспублікі Беларусь

А. ЛУКАШЭНКА

КОММЕНТАРИЙ БЕЗ ДОКУМЕНТА

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ. ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ — ТОЖЕ

На удивление спокойно отнеслось население к опубликованной недавно в печати Инструкции о порядке нормирования потребления и расчетов за электроэнергию с населением. Хотя она обещает нам отнюдь не пряники, ни в одном из изданий не появилось эмоциональных "почему?", "доколе?" и т.д

Напомню: с января в республике введено нормированное потребление электроэнергии в быту. Одиночкам установлен один "потолок", семье из двух человек — другой, в квартире с газовой плитой — меньше, с электро- — больше... И будьте добры уложиться. А нет — платите за все, что сверх нормы, по удвоенному тарифу.

Вопросы непременно появятся. Но потом, когда пройдут первые проверки соблюдения гражданами этого порядка и пойдут доплаты. Предупреждая их, "НЭГ" попросила прокомментировать документ доктора технических наук, профессора **А. ВНУКОВА.**

— Документ весьма актуальный. Как известно, республике не хватает энергоресурсов, их потребление расточительно, а оплата давно не вписывается в рамки разумной логики. То, что мы платили "за свет" до сих пор (основную часть доплачивало государство, промышленность), весьма далеко от того, во что обходится производство электроэнергии даже сейчас. Реальная стоимость 1 кВт/ч в Беларуси — около 3 центов (соответственно 100 кВт/ч — около 3 долларов, сравните со стоимостью энерготалона). И продается этот киловатт-час промышленности за 3,8 цента, а населению за цент. Между тем промышленность — это оптовый потребитель, а население — розничный. И естественное соотношение цен должно быть прямо противоположным. Потому что "доставка" электричества множеству мелких потребителей ("разводка" по подъездам, этажам, квартирам) обходится государству дороже, чем доставка крупному — заводу, фабрике и т.д. Пока "наш" киловатт добегает до квартиры, его цена удваивается. Неслучайно в ряде государств — Англии, США и др. — энергия для быта стоит в 1,5—2 раза дороже, чем для производства. Экономически это правильно. Итак, государство больше не хочет, да и не в силах заниматься огульной филантропией, которая к тому же всегда открывает путь жульничеству. Можно, к примеру (и это не фантазии), поставить дома деревообрабатывающий станок и наладить производство "столярки" на продажу, гнать самогон на электроплите, при известной смекалке добывать свинец из старых аккумуляторов, протянуть из квартиры кабель к расположенному у дома коммерческому киоску... Когда электроэнергия стоит очень дешево для потребителя, а львиную долю расходов оплачивает добрый дядя, никому не приходит в голову ее беречь.

Теперь придется. В инструкции неслучайно не указана цена — это лишь первый шаг к достижению паритета между стоимостью и себестоимостью электроэнергии для населения. Указан лишь физиологический минимум потребления. Он невысокий, но достаточный, чтобы не сидеть без света и разумно использовать домашние электроприборы. И недостаточный для разведения кустарных промыслов. Иначе говоря, на первый случай государство одинаково продотировало всех своих граждан до определенной отметки, все еще беря на себя большую часть наших расходов. Но, очевидно, будут и второй, и третий шаги — пока цена и себестоимость на вводе в квартиру не выравняются. А что касается социальной помощи, то будет справедливым оказывать ее лишь тем гражданам, которые в силу объективных причин неспособны самостоятельно оплатить и физиологический минимум.

— Возможно ли распространение такой системы расчетов и на тепловую энергию, где, как известно, затраты и благотворительность государства еще масштабнее?

— Действительно, на производство тепловой энергии уходит в несколько раз больше первичных энергоресурсов, чем на электро-. Только в Минске на отопление и горячее водоснабжение жилого массива расходуется втрое больше топлива, чем на теплоснабжение предприятий. Платят же последние в 5 раз дороже себестоимости тепла, т.е. и за себя, и за нас. О нас заботятся? Нет, эту заботу потом взыскивают на колбасе и услугах. Ведь производственные энергозатраты включаются в себестоимость продукции, перекочевывают в потребительские цены, на которые затем накручиваются разного рода надбавки.

Сегодня доля энергозатрат в белорусской продукции достигает уже 40—60%, чего не знала еще ни одна страна мира. Так что, представьте себе всю глубину и масштабы абсурдности ситуации.

Исправлять ее надо. Но в сфере теплообеспечения все гораздо сложнее. Во-первых, нужны теплосчетчики подобные электрическим на уровне каждой квартиры. Но они и система в целом имеют смысл лишь тогда, когда каждая квартира будет оборудована и своего рода выключателем — регулятором тепла. А вот здесь-то начинаются не просто сложности, а чудовищные сложности. Отсутствие счетчиков — еще полбеды. С их производством как раз мудрить не надо. Достаточно взять простейшие отечественные образцы (для горячей воды пошли бы даже дореволюционные) и, загрузив (кстати) простаивающую промышленность, начать их массовый выпуск. Правда, сначала придется преодолеть сопротивление чиновников, дискуссирующих на тему, чей прибор лучше, необоснованно ужесточающих отбор и аттестацию, для чего порой едут с одним-единственным счетчиком "под мышкой" в Таллинн, Вену и т.д., качая таким образом для своего туризма валюту налогоплательщиков. А ничего этого сейчас не надо. Даже если наши простенькие и недорогие квартирные и цеховые тепломеры будут иметь 5—7-процентную погрешность, в целом их применение по республике, как показывают расчеты, даст 20—25% экономии тепла.

Проблема вторая — это принятое у нас вертикальное тепло- и водоснабжение: чем больше в квартире комнат, тем больше стояков и не связанных друг с другом батарей. Регуляторов на все не напасешься. Да и ставить их бессмысленно, поскольку, отключая на время отъезда, добавляя или убавляя тепло в своей квартире, каждый человек будет регулировать и "климат" в квартире верхнего или нижнего соседа вопреки его воле. Иначе говоря, чтобы поставить с головы на ноги и систему расчетов за потребление тепла, нам понадобится астрономических масштабов реконструкция — переделка вертикальных водо- и отопительных систем в горизонтальные, по типу одноэтажных частных домов с автономным теплоснабжением. По этой же колее должно пойти и проектирование новых зданий, и капитальный ремонт существующих.

Словом, нужна целая инженерная революция, к которой наше общество еще не готово. Но рано или поздно мы к ней придем. Другого пути нет. И не надо тешить себя иллюзиями, что однажды проснувшись, республика сразу выйдет на европейские стандарты в вопросах потребления и мотивированной оплаты тепла. Надо работать с тем, что есть, что доступно, постепенно продвигаясь к выработанным мировой практикой эталонам.

— Из сказанного явствует, что тепломеры, "краники" на батареях и горизонтальные теплокоммуникации в домах известны едва ли не со времен царя Гороха. Почему же потом им дали отставку?

— Ответ на этот вопрос надо искать в нашей истории: в стремлении все централизовать, распределять, усреднять, строить как можно быстрее и дешевле. В результате мы пришли к закономерному итогу: теплоснабжение остается дифференцированным на уровне целых микрорайонов, групп домов. И в таком виде оно не только не стимулирует энергосбережение, но и искажает экономические отношения.

— В связи с этим хочу попросить вас заочно прокомментировать еще несколько документов — это наши многочисленные программы энергосбережения, которые так и не заработали в той мере, в которой задумывалось. Почему? Может быть, они вообще не нужны?

— Наоборот, очень нужны. Как и комитет по энергосбережению, до появления которого дальше слов дело, можно сказать, вообще не шло. Причина в другом: разработчики этих программ не успевают за нашими потребностями. А также в том, что мы пытаемся управлять процессом сверху. Это условие необходимое, но недостаточное без подкрепления снизу. Одним из достаточных условий может стать введение неотвратимой дифференцированной оплаты заслуг в области энергоснабжения. Нынче она безлика и недейственна: по итогам года по заводу (фабрике, фирме) пишется приказ о премировании за экономию энергии, в который включается море передового люда, вплоть до секретарь-машинистки. В конце концов никому от этой премии и чести ни холодно, ни жарко. А надо, чтобы в приказ входили только конкретные люди, сумевшие с помощью рационализаторского предложения, реорганизации своего рабочего места или другим способом добиться реального сокращения энергозатрат. И надо, чтобы этот результат можно было проверить, для чего, опять-таки, нужны приборы учета. Нет учета — нет и премии.

Существует множество технологических участков, где возможен необходимый метрологический контроль, известны люди, которые по роду службы могут влиять (влияют) на энергопотребление. Вот им и надо платить. Причем много. Не меньше 30% от сэкономленного в первые месяцы после внедрения того или иного новшества и, скажем, 10% — в последующие — за поддержание системы в экономичном режиме. А спустя год—полтора надо ввести достигнутый результат в норматив и объяснить работнику: хочешь заработать еще — думай дальше. (Цифры не абсолютные. Я привожу их для наглядности. Более точными их могут сделать наблюдения и расчеты работников ОТИЗов.) Я разговаривал со многими из них, причем по конкретным поводам. Но, к сожалению, первым всегда был вопрос: "А сколько Иванов, Петров или Сидоров получат за свои старания? 5 миллионов? Тысячу долларов? А другие ничего? Нет, такого нельзя допустить". И аргумент, что тот же Иванов сэкономит предприятию 10 миллионов уже не достигает уха, а главное — сознания собеседника. Многие, очень многие, к сожалению, еще не видят очевидного: каждое рабочее место — мощный потенциальный источник энергосбережения. Но чтобы он заработал, нужны мощные стимулы, умелое применение "кнута и пряника".

На сегодняшний день в энергетике республики "крутится", грубо говоря, 100 турбогенераторов — значит, надо контролировать 100 объектов энергопроизводства. Это еще терпимо. Но в промышленном производстве объектов, потребляющих эту энергию, несоизмеримо больше. По некоторым данным, на каждого рабочего приходится 1 двигатель, 1 лампочка. Контролировать сверху все это, даже из кабинета главного инженера или главного энергетика предприятия, просто невозможно. Единственный путь — реанимировать инициативу снизу. А роль стартера здесь может сыграть напрасно позабытое соревнование, которое, если не нравится старый термин, можно назвать и демократическим, и всенародным — как угодно. Но со всей необходимой атрибутикой: гласностью, молниями-поздравлениями, портретами героев дня у проходной, с объявлением конкурсов на лучшее решение той или иной проблемы по снижению производственных энергозатрат. И, повторяю, не скупясь на вознаграждение — оно должно ощутимо превышать зарплату и надолго поправлять бюджет работника.

Ну а управление сверху необходимо дополнить по такой примерно схеме: в республике объявляется своего рода энергоаудит, для чего всем желающим ученым и инженерам-практикам предоставляется право изучать за свой счет заинтересовавшие их производства. Оплата же — по факту эффективности данных им рекомендаций, по результату от внедрения тех или иных проектов. Как и в уже рассмотренном случае, результат должен быть долговременным и проверяемым.

При этом, я считаю, ни президент, ни министры, ни депутаты не должны принимать к рассмотрению чьи бы-то ни было жалобы на косность предприятия, как парижская Академия наук не принимает к рассмотрению проекты вечного двигателя. Это не вопросы парламента и правительства. Это вопросы руководителя конкретного производства, его главных и цеховых специалистов.

Шаг второй: в республике появляется специализированный банк, выдающий кредиты под залог заводского имущества на реализацию тщательно отобранных энергосберегающих проектов. Однако у него должно быть право проверить реальность результатов метрологическими средствами. И право взыскать с виновных напрасно потраченные деньги со всеми процентами, в том числе и штрафными, отображающими реальную инфляцию. Для этого банку понадобится ввести в штат непривычный для его стен контингент — достаточно высококвалифицированных инженеров, знакомых с основами энергетики и производства. Они в общем-то в республике есть.

На мой взгляд, энергосбережение в целом упирается не только и не столько в нехватку финансовых средств и технологические факторы, как принято считать, сколько в факторы социальные, в нашу инертность и консервативность мышления. Если хотите, в сталинский лозунг "Кадры решают все!", По логике вещей этой проблемой не должны заниматься отделы главного энергетика. Они, кстати, практически и не занимаются. У них другие задачи: поддерживать работу энергооборудования на должном уровне. А должны технологи. Но они не знают, как. Их обучение много лет велось в отрыве от теории энергетики и энергопроблем производства. И быстро наладить его на качественно необходимом уровне очень сложно. Что же остается? — Будить массы.

— А каково ваше мнение об энергетических нормативах, которые содержатся в некоторых концептуальных и программных документах? Насколько мне известно, у них есть и сторонники и противники.

— На мой взгляд устанавливать нормы энергозатрат на изделие — телевизор, трактор, пальто — дело безнадежное. Они имеют право на жизнь там, где выпускается так называемая сплошная продукция — металл, цемент, зерно и т.д. И то лишь в качестве ориентира. Потому что, как только эти нормы начнут вводиться сверху (а ведь предприятия неодинаковы по "возрасту", технической вооруженности и т.д.), между ними и производством появится чиновник, сделает норму дифференцированной и будет подпитывать больше и лучше не тех, кто нуждается, а тех, кто ласковее просит.

Нормирование энергозатрат должно быть сугубо внутренним делом предприятия и обращено на конкретные операции, а не на продукцию. Считаю также, что в республике категорически не должно быть общей организации, разрабатывающей или утверждающей такие нормативы.

— Что принесет республике снижение энергозатрат по этой ли, другим схемам и велики ли резервы?

— Как показывают расчеты комитета по энергосбережению и мой личный опыт работы с заводами, мы в состоянии высвободить треть ныне потребляемых энергоресурсов. А реальная их экономия в таком объеме позволит в 2—2,5 раза в целом по республике поднять заработную плату и существенно оздоровить "формулу" себестоимости нашей продукции. (Все просто: облегчив самую ее тяжелую часть—энергозатраты, мы сможем "утяжелить" наиболее легкую долю зарплаты, которая сейчас занимает в этой "формуле" лишь 12—15%.) Иначе говоря, в плоскости энергозатрат запрятан один из инфляционных факторов, и задача состоит в том, чтобы его оттуда извлечь.

Как? Особый разговор. Меня порой упрекают, что я зову назад к сохе. Вовсе нет. Я призываю считать и еще раз считать, что выгоднее: перемешивать воду в чане компрессором в 8—10 атмосфер, когда на выполнение этой операции требуется от силы полатмосферы, или механической лопатой? Сжимать и разжимать обычные слесарные тиски вручную или с помощью пневмосистемы? Очевидно, настало время набраться смелости и сказать современному рабочему: извини, но ситуация в стране такова, что на отдельных операциях экономически целесообразнее отказаться от энергонасыщенных механизмов и технологий.

Все сказанное в равной степени относится и к сельскому хозяйству, другим сферам. В прошлом году Армения, например, сумев сохранить 90% урожая, использовала на его выращивание и уборку 10% ГСМ от обычного их потребления. Мотыга и конь заменили трактор. Остро назрела необходимость и нашим труженикам полей и ферм провести своего рода перепись излишне прожорливых участков и, где целесообразно, пойти на такую замену.

Еще резерв: по данным специалистов, на каждые 10% сэкономленных энергоносителей приходится 12-13% снижения вала вредных выбросов в атмосферу, 95% которых — результат сжигания топлива. Экономя его, мы сократим и платы за выбросы, также утяжеляющие наш затраченный механизм.

Словом, пока трудно верить в миф о светлом наукоемком будущем, для которого в Беларуси, якобы, есть все необходимое. Наш удел в обозримом будущем, учитывая ситуацию с энергообеспечением и потреблением, — производство трудоемкое.

Беседу вела
А.ГЛАДЫШЕВА

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Производство: признаки стабилизации или самообман?

(Окончание. Начало на 1 стр.)

— По-вашему, значит, на наших глазах вследствие недомыслия, а быть может, "идейной чистоты и социальной справедливости" омертвляется и разрушается национальное богатство?

— Беда в том, что многочисленные контрольные органы — от президентских, парламентских до районных — не рассматривают в числе главных "беспределов" омертвление национального богатства, не ищут и не наказывают виновников этого. Дело, мне думается, в том, что виновники-то — антирыночники, которые не признают, что нет иного пути оживления омертвленного капитала иначе, как через проведение рыночных реформаций и развитие предпринимательства. Для рыночных механизмов неприемлемы утверждаемые кем-либо цены, затратные оценки и нормативы, нестабильность законодательства и действий в области собственности, аренды, ценных бумаг, денежно-кредитной и фискальной систем.

Виновники — те, кто противится и срывает рыночные механизмы, кто не приемлет предпринимательство, для кого (либо по социальному положению, либо по заблуждению) мила и дорога, как "святая корова", лишь государственная собственность, ценить и лелеять которую можно только по чиновничьим фактическим затратам. Всякое иное отношение к этой "святой корове" — "прихватизация". Под ней понимают не только то, что делается в обход закона, когда какой-то шустрый хозяйственный или иной деятель переписывает на себя или своих родственников акции или имущество государственных и колхозных предприятий, но и то, что официальные оценщики государственного имущества с его затратной стоимости, скажем, в 100 млрд.рублей "скашивают" трудовому коллективу (арендаторам, акционерам) 150 тысяч рублей на полностью амортизированное оборудование, давая возможность тем самым использовать эти деньги на приобретение нового оборудования, не говоря уже о том случае, когда безнадежно заброшенный объект попадает в руки предпринимателя по остаточной стоимости, который за счет собственных накоплений может вдохнуть в него жизнь.

— Значит, пора кончать с огульным охаиванием предпринимателей и предпринимательства?

— Нужно снять пугало "прихватизации", причем образумиться здесь должны все — и коммунисты, и бэнэфовцы, и некоторые контролеры от президента, от парламента, от "районщиков". Ведь все это мы уже проходили во времена раскулачивания.

Для того, чтобы положить реальное начало оживлению производства, для того, чтобы заработали пока еще имеющиеся у наших людей сбережения, необходимо в самое короткое время принять государственный акт о бесплатной передаче в течение ближайших 2-3 лет неиспользуемого государством или бесперспективного для него (отсутствие возможности продажи или сдачи в аренду) имущества гражданам республики, в том числе и хозяйственным руководителям государственных предприятий и организаций в частную (акционерную собственность), включая и земельные участки, на которых располагается это имущество по договорам с органами Госимущества республики и регионов.

Бесплатная передача, во-первых, не явится ущербом для государства, поскольку речь идет о неиспользуемом и не приносящем ему доходов имуществе, в том числе и от его продажи, т.е. об имуществе, утерявшем свою стоимость для государства.

Во-вторых, только бесплатная передача может обеспечить указанному имуществу хозяина, достичь его полезного использования, а следовательно, сделать реальностью без каких-либо фактических затрат со стороны государства новые рабочие места, дополнительные доходы бюджета, пополнение внутреннего рынка и увеличение объемов экспорта.

В-третьих, такая передача имущества позволит предпринимателям наиболее эффективно использовать свои первоначальные накопления, направив их прямо и непосредственно на модернизацию производства, на инновации и ноу-хау, на эффективную организацию процессов производства и реализации.

Сегодня, покупая или арендуя за огромную плату государственное имущество, обескровливает свой инвестиционный запас, а затем прозябает, перебиваясь на кредитах, теневых операциях, дабы тлел огонек в его приобретениях. Кончается это, как правило, банкротством.

Лишь единицам из тысяч удается организовать эффективное производство.

В-четвертых, в целях получения государством необходимых гарантий в том, что имущество инвестором-предпринимателем будет полезно и эффективно использоваться, возможно применение следующего механизма.

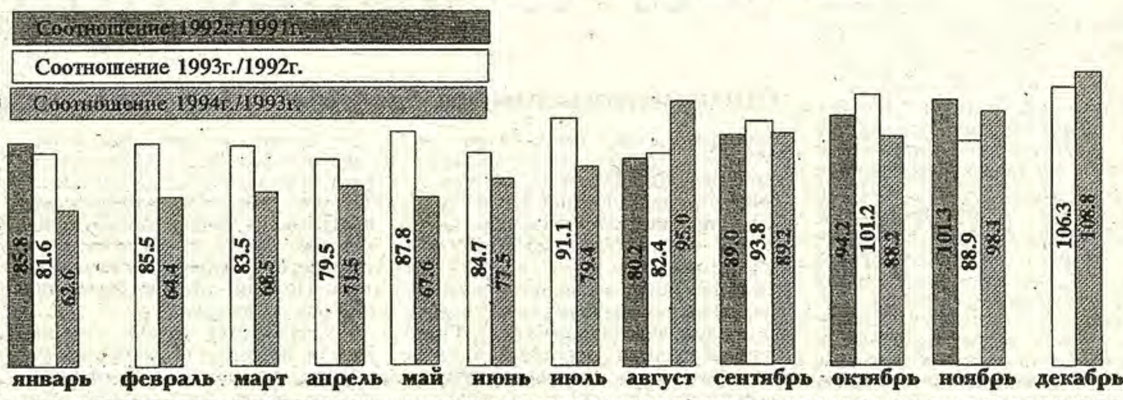
Госимущество и его органы на местах по собственным материалам, данным контрольных организаций, материалам министерств, ведомств и местных органов власти ежеквартально публикуют материалы об имуществе, которое не используется и может быть передано предпринимателям. Последние разрабатывают бизнес-планы, определяющие пути и средства, с помощью которых они намерены запустить производство товаров или услуг, определяя вкладываемые объемы или инвестиции, новые рабочие места и суммарные налоги и платежи в республиканские и местные бюджеты.

В случае множества предложений по одному и тому же объекту органы Госимущества организуют конкурс, и владельцем объекта становится тот, чей бизнес-план гарантирует более высокую социально-экономическую эффективность. Предприниматель получает объект в собственность после заключения договора с органами Госимущества, в котором он обязуется полностью реализовать основные показатели бизнес-плана. В случае невыполнения условий договора имущество, полученное предпринимателем, по решению суда конфискуется в пользу государства, и последнее имеет право на получение от предпринимателя штрафа и суммы упущенной выгоды. В свою очередь Госимущество обязано гарантировать выполнение своих обязательств по своевременной передаче имущества предпринимателю, оформлению его организационно-правового статуса, возможности функционирования в качестве полноправного субъекта хозяйствования.

Предлагаемый механизм запуска неиспользуемого имущества содержит стимулы и ответственность для предпринимателей и гарантии для государства. Механизм этот приемлем для предпринимателей.

Беседовал Василий РОЩИН

График изменения роста промышленной продукции в 1991-1994 годах (с учетом деноминации с 10.08.1994 г.) в процентах



КОМПЕТЕНТНЫЙ СОБЕСЕДНИК

Кто хозяин в небе Беларуси?

Два года назад в структуре Совета Министров Республики Беларусь появилось новое подразделение — комитет по использованию воздушного пространства и управлению воздушным движением (Белаэронавигация). Сейчас, правда, к его названию и функциям добавлено "...воздушного и космического пространства". В результате реорганизации Кабинета Министров комитет вошел в состав Министерства транспорта и коммуникаций.

На вопросы нашего корреспондента отвечает председатель Белаэронавигации Владимир ЖУРБА.



— Владимир Иванович, с провозглашением независимости в нашей республике встал вопрос о необходимости создания национальной системы управления воздушным движением — за свое воздушное пространство мы должны отвечать сами.

— Да, вначале был создан комитет, в состав которого вошли профессионалы, разработана концепция развития системы организации воздушного движения, подготовлен и принят Закон РБ "Об основах использования воздушного пространства", создана нормативная база, и на этой основе организован Белорусский центр организации воздушного движения — оперативный орган Белаэронавигации. Он обеспечивает безопасность, регулярность и экономическую эффективность воздушного движения над территорией Беларуси. Пользователями воздушного пространства являются гражданская и военная авиация, метеорологи, строители, картографы, взрывники, иными словами, все юридические и физические лица, деятельность которых связана с использованием воздушного пространства или может представлять угрозу безопасности полетов.

Естественно, удельный вес авиации самый большой. Это воздушные суда более чем двухсот авиакомпаний шестидесяти четырех государств мира. 42% полетов приходится на авиакомпании Российской Федерации, 7,3% — на другие страны СНГ, 48% — на авиакомпании дальнего зарубежья, 2,7% — на пользователей авиакомпании Беларуси.

В соответствии с Законом "Об основах использования воздушного пространства" и "Положением о порядке использования воздушного пространства Республики Беларусь" к нашей компетенции отнесено не только регулирование деятельности в воздушном пространстве республики, но и отслеживание действий и явлений, связанных с нахождением и передвижением в воздухе материальных объектов, представляющих угрозу безопасности полетов, защита интересов Беларуси в области международных отношений.

— А много ли "материальных объектов" летает над нашими головами?

— В пиковое сезонное время через белорусское воздушное пространство проходит до 500 воздушных судов, из них более 200 самолетов авиакомпаний дальнего зарубежья: американских, европейских, японских, китайских, корейских и многих других.

— Как работает механизм управления воздушным движением?

— Я уже упомянул о Белорусском центре организации воздушного движения (БЦ ОВД), реализующем практическую часть функций по обеспечению безопасности использования воздушного пространства. Он осуществляет все виды планирования деятельности в воздушном пространстве Беларуси, его распределение, координирует действия его пользователей, обеспечивает непосредственное управление экипажами воздушных судов. Белорусские авиаторы передали в распоряжение БЦ и здание, и технические средства. К сожалению, все в плачевном состоянии, ресурс оборудования оказался выработанным в среднем на 80%, главный радиолокатор был в нерабочем состоянии. Минобороны помогло своими специалистами и техникой. Ни расчетного счета, ни копейки денег в БЦ не было, и никто не горел желанием помочь. Узнав о сложившейся ситуации, откликнулись наши коллеги из Латвии. Служба управления воздушным движением соседней страны перечислила БЦ ОВД несколько тысяч долларов, и мы смогли выплачивать зарплату сотрудникам. Эти деньги через три месяца мы с благодарностью вернули.

— Какую же конкретно материальную выгоду имеет наша республика за использование ее неба?

— С созданием нашей структуры Беларусь впервые стала получать деньги за аэронавигационное обслуживание. Например, за полугодие мы заработали 1,2 млн. долларов и около 3 млрд. рублей. Эти суммы были бы значительно больше, если бы нам платили российские авиакомпании. Правда, и наши авиаторы не рассчитывались за аэронавигационное обслуживание в российских воздушных пространствах. Этим положением ловко воспользовались различные фирмачи других стран. Перевозить своих пассажиров и грузы стало намного дешевле под флагом "Белавиа" или "Аэрофлота". В настоящее время мы с российскими коллегами частично решили эту проблему.

— Сколько надо заплатить России за полеты над ее территорией?

— Для иностранных авиакомпаний в РФ установлен тариф — 45—70 долларов США за 100 км в зависимости от взлетной массы воздушного судна. Для российских авиакомпаний несколько ниже.

— А есть ли у нас подобный тариф?

— В мае 1993 года правительством утвержден базовый тариф и порядок взимания платы за аэронавигационное обслуживание. Он составляет 30 долларов США за 100 км полета. Конкретная сумма рассчитывается по специальной методике в соответствии с рекомендациями ИКАО. Эта методика учитывает массу воздушного судна и пройденный им путь. С пассажирских рейсов белорусских авиакомпаний, выполняющих полеты по расписанию, взимается 10% от установленной суммы, с других, вне расписания — 50%. Полеты с гуманитарной помощью, санитарные, перевозка детей на оздоровительный отдых и лечение и некоторые другие обслуживаются бесплатно.

К сожалению, по уже выработанному стереотипу многие авиакомпании стараются уклониться от платежей. Взывают к гуманности, дают обещания "немедленно уплатить как только прилетим домой", но едва самолет выходит за пределы воздушного пространства Беларуси, сразу забываются все обещания. Приходится применять санкции. Не пропустили, скажем, самарский рейс — сразу деньги нашлись. Насколько я помню, в тот день это был одиннадцатый случай "вынужденных платежей".

— Какова перспектива развития организации воздушного движения, повышения безопасности полетов, а значит пассажиров?

— Чрезвычайно важной задачей является техническое перевооружение системы ОВД. Кое-что сделано: введен в строй радиолокационный комплекс, смонтирован с помощью коллег из Латвии современный азимутально-дальномерный радиомаяк, по которому "ходят международники", обновлена часть оборудования служб непосредственного управления воздушным движением и планирования использования воздушного пространства. Но это — латание дыр. Сбой системы управления, повлекший за собой жертвы, очень дорого обходится любому государству — несколько сот миллионов долларов. Тут уже никакого бюджета не хватит. Поэтому все силы и средства направлены на модернизацию. Необходимо поднимать не только наш технический, но и технологический уровень, совершенствовать профессиональные знания и навыки специалистов, отвечающих за безопасность полетов. Разработали совместно с промышленностью, военными и гражданскими авиаторами программу модернизации системы ОВД, но осуществить ее как национальную не получилось. Хотя без внимания правительства нам не обойтись.

Беседовал Вячеслав МАСЛОВСКИЙ

Информ Банк НЭГ
Документы, комментарии, реклама
Февраль '95 № 6

Штриховой kод: что это?

Кому не знакомо желание отыскать на яркой упаковке товара отличительный знак фирмы, страны—производителя, международной организации, ограничений по эксплуатации и т.п. Так любой покупатель, желая избежать подделки, ищет признаки подлинности покупки.

Но штриховой код, а именно так называется этот отличительный знак, во-первых, отнюдь не всегда ответит на этот вопрос, и потому дилетантские попытки заработать на оказании услуг по расшифровке штрихкодов чаще всего приводят к дезинформации наивного потребителя. Во-вторых, штриховой код содержит и другую не менее важную информацию. Прежде всего он идентифицирует продукцию: различные товары должны иметь соответственно и разные коды. В противном случае вы имеете дело с подделкой!

Следует также помнить, что штриховое кодирование, зародившись в 70-х годах в США, получило распространение в мире отнюдь не в одинаковом виде. И только с течением времени производители товаров разных стран почувствовали необходимость согласовывать свои действия и выработать единую тактику.

В настоящее время в мировой практике в основу индентификации товаров с помощью штрихового кода положена международная система товарной нумерации, разработанная совместными усилиями специалистов европейских стран, объединившихся в Европейскую ассоциацию товарной нумерации, ставшую затем мировой, — EAN (European Article Numberic).

Наша республика не является членом EAN и по договору с российской Ассоциацией автоматической идентификации ЮНИСКАН (действительного члена EAN) до создания своей национальной ассоциации кодирует свои товары кодом бывшего Советского Союза. В настоящее время готовятся документы для создания национальной ассоциации БЕЛСКАН и вступления в EAN. Как только Генеральная Ассамблея EAN примет нас в действительные члены, на отечественных товарах появится отличительный знак Республики Беларусь. А пока...

Для кодирования потребительских товаров в данной системе в основном используется неповторяющийся стандартный номер (EAN-13) или короткий номер (EAN-8).

В общем случае EAN-13 содержит признаки страны-производителя, организации-изготовителя и номера товара, а также контрольное число — всего 13 знаков.



Рассмотрим пример записи кода: 46 00566 00010 8.

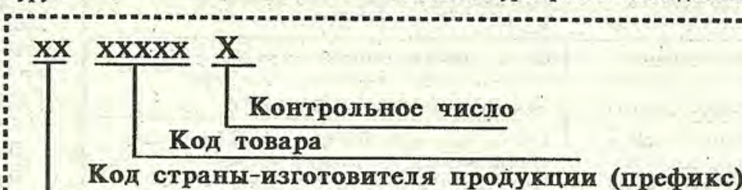
Он присвоен Мозырскому солевыварочному комбинату. Итак, первые две цифры — 46 — означают код страны-изготовителя продукции. В данном случае — принадлежность данного товара производителю, зарегистрированному на территории бывшего СССР.

Последующие пять цифр — 00566 — индивидуальный номер Мозырского солевыварочного комбината в банке данных ЮНИСКАН. (Такой номер имеет в Беларуси только он и никто другой.)

Следующие пять цифр — 00010 — код одного из видов продукции указанного комбината по внутренней классификации самого комбината.

Последняя цифра — 8 — контрольное число, рассчитываемое по особому алгоритму в результате некоторых арифметических действий над предыдущими двенадцатью и служит для контроля правильности считывания штрихового кода.

В общем случае EAN-8 содержит признак страны-изготовителя, код товара и контрольное число — всего 8 знаков и имеет следующую структуру:



Рассмотрим это на примере записи кода: 46 14274 0, где первые две цифры так же, как и в коде EAN-13, означают, что товар произведен в странах СНГ.

Следующие пять цифр — 14274 — номер определенного вида товара в банке данных ЮНИСКАН. Такой пятизначный номер будет иметь только этот вид продукции.

Последняя цифра — 0 — контрольное число, выполняющее те же функции, что и в случае кода EAN-13.



На первый взгляд, код EAN-8 отличается от кода EAN-13 только отсутствием признака предприятия-изготовителя. На самом деле разница глубже. В последнем случае код товару присваивает организация автоматической идентификации товаров (в нашем случае ЮНИСКАН), и поэтому соседние номера могут быть присвоены самым разным товарам. Во-вторых, количество этих кодов ограничено размером кода, и поэтому на подобную кодировку идут только в редких случаях, например, когда размеры товарного ярлыка очень малы и на них не помещается код EAN-13.

Важно и то, что товарный код EAN служит общим для всех стран своеобразным языком, помогающим идентифицировать товар на любом этапе его движения от производителя к покупателю. Наиболее широко он применяется при производстве и продаже товаров народного потребления. Это позволяет автоматизировать учет производства и продажи товаров, повысить скорость и культуру обслуживания покупателей, вести оперативный учет поступлений в магазине, секции, на складе и т.д.

Разобраться во всем многообразии кодов, помочь производителю правильно промаркировать свой товар, а покупателю — определить интересующую его информацию и призван в нашей республике Центр штрихового кодирования(тел.36-10-54), который функционирует при Научно-исследовательском проектно-технологическом институте межотраслевых проблем информатизации (НИИ информатики). Центр ведет работы в области автоматической идентификации товаров с 1993 года.

Основная задача центра — выдача белорусским предприятиям и фирмам любой формы собственности кодов-производителей в системе EAN и ведение соответствующих национальных банков данных. Оказываются также услуги по разработке, установке и вводу в действие систем автоматической идентификации, включая технико-экономическое обоснование, подбор отечественных и зарубежных партнеров, полную подготовку проекта (технические средства и программное обеспечение, закупку оборудования и его обслуживание, обучение специалистов). Кроме того, по заказу клиента делается обзор конъюнктуры рынка по отдельным видам товаров, готовятся рекомендации по экспорту и импорту товаров и услуг.

За год с небольшим с помощью центра зарегистрированы в EAN и получили право маркировки своих товаров собственными штриховыми кодами свыше двадцати предприятий республики. Наличие штрихового кода на экспортных товарах дало им большую материальную выгоду. Ведь при его отсутствии зарубежные импортеры занижают цену товара на 30 процентов! Стоит посчитать потери наших предприятий из-за отсутствия такой малости — штрихового кода.

Немалую помощь центр оказывает также и предприятиям, фирмам, частным лицам, ведущим закупки товаров (выясняет по штриховому коду истинных производителей товаров с указанием их адресов, фамилий руководителей, номенклатуры производимых изделий, что позволяет избежать посредничества при формировании цены). Это стало возможным благодаря доступу центра к международному банку данных EAN.

Но присвоить код предприятию-изготовителю не единственная забота центра. Для того, чтобы штриховой код появился на упаковке товара, необходимо изготовить фильм-мастер — клише высокой точности, на котором числовое значение кода преобразовано в штриховой образ. С его помощью на этикетках впоследствии печатается штриховой код. Их разрабатывают и изготавливают специалисты центра.

Словом, экономический эффект от внедрения системы автоматической идентификации (штрихового кодирования) налицо. Она дает возможность отказаться от многочисленности бумажных документов (отчетов, накладных и т.п.) и позволяет получать оперативную информацию о движении товаров, снизить коммерческие издержки.

Не случайно, по данным исследований, приведенных рядом зарубежных фирм, эффект от внедрения штрихового кодирования (при наличии 70% товаров со штриховыми кодами в общем объеме товаров) составит 1% от общего объема товарооборота. Примерно на 1% снижаются совокупные издержки обращения.

Мировой опыт показывает, что затраты на внедрение системы с автоматическим считыванием информации со штриховым кодом окупаются менее чем за 3 года. А применение кодов для всего цикла прохождения товара от изготовителя до покупателя дает возможность создавать межотраслевые комплексные автоматизированные системы управления в цепи "предприятие промышленности — оптовое предприятие торговли — магазин" с автоматизированным вводом информации в ЭВМ на всех ее участках.

С точки зрения государства, наличие штриховой кодировки товаров отечественного производства не только расширит их экспортные возможности, но и явится источником увеличения поступлений в национальный бюджет за счет увеличения стоимости экспортных товаров (в объеме до 30 процентов).

Владимир ПАВЛОВСКИЙ,
начальник отдела Центра штрихового кодирования

ЗНАЧЕНИЯ КОДОВ стран—членов EAN
по состоянию на 01.01.95г.

Страна и виды печатной продукции	ФЛАГ
США и Канада	00, 01, 03, 04, 06
Резерв EAN и внутри предприятий розничной торговли	20—29
Франция	30—37
Болгария	380
Словения	383
Хорватия	385
ФРГ	400—440
Россия	46 (0) — 46 (9)
Латвия	4605
Тайвань	47 (1)
Эстония	474
Филиппины	480
Гонконг	489
Япония	49
Великобритания и Северная Ирландия	50
Греция	52 (0)
Кипр	52 (9)
Мальта	535
Ирландия	539
Бельгия и Люксембург	54
Португалия	56 (0)
Исландия	56 (9)
Дания	57
Польша	590
Венгрия	59 (9)
ЮАР	60 (0) — 60 (1)
Марокко	611
Тунис	619
Финляндия	64
Китай	690
Норвегия	70

Страна и виды печатной продукции	ФЛАГ
Израиль	72 (9)
Швеция	73
Гватемала, Сальвадор, Гондурас, Никарагуа, Коста-Рика, Панама	740—745
Мексика	75 (0)
Венесуэла	759
Швейцария	76
Колумбия	770
Уругвай	773
Перу	775
Аргентина	77 (9)
Чили	780
Эквадор	786
Бразилия	78 (9)
Италия	80—83
Испания	84
Куба	850
Чехословакия	85 (9)
Югославия	86 (0)
Турция	86 (9)
Нидерланды	87
Южная Корея	880
Таиланд	885
Сингапур	88 (8)
Индонезия	899
Австрия	90—91
Австралия	93
Новая Зеландия	94
Малайзия	955
Папуа-Новая Гвинея	95 (9)
Периодические издания (журналы, и пр.) (ISSN)	97 (7)
Книги (ISBN)	97 (8)- 97 (9)
Купоны	98-99

О внесении изменений и дополнений в Методические указания по исчислению подоходного налога с граждан

Письмо ГГНИ при Кабинете Министров РБ от 11.01.95 г., N 03/6

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 24.01.95г., N 718/12

В связи с принятием Верховным Советом Республики Беларусь Закона Республики Беларусь "О внесении изменений и дополнений в Законы Республики Беларусь по вопросам налогообложения" в Методические указания по исчислению подоходного налога с граждан от 21 апреля 1993 г. N 11 вносятся следующие изменения и дополнения.

В абзаце 5 подпункта "х" пункта 3 слово "Советом" заменить словом "Кабинетом".

Пункт 6 дополнить подпунктом "к" следующего содержания:

для рабочих и служащих и приравненных к ним по налогообложению граждан по заработной плате и другим видам денежных вознаграждений — на сумму налога, исчисленного исходя из месячной минимальной заработной платы на каждого ребенка до 18 лет и иждивенцев у каждого гражданина. Аналогичная льгота предоставляется гражданам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, по доходам от этой деятельности при отсутствии у них другого основного места работы.

Льгота на детей предоставляется только по основному месту работы и на основании паспорта и свидетельства о рождении.

Льгота на иждивенцев предоставляется на основании документов, приведенных в подпункте "в" настоящего пункта.

ПРИМЕР: У гражданина, имеющего двоих детей до 18 лет, заработная плата за январь 1995 г. 610000 рублей.

Налог определяется следующим образом.

С общей начисленной суммы 610000 рублей снимается месячная минимальная заработная плата 30000 рублей, не облагаемая налогом. С оставшейся суммы 580000 рублей (610000 руб. — 30000 руб.) исчисляется налог, который составит 64500 рублей.

Затем исчисляется налог с месячной минимальной заработной платы 2700 руб. (30000 руб. x 9% : 100%).

На двоих детей 5400 руб. (2700 руб. x 2)

К уплате подлежит 59100 рублей налога (64500 руб. — 5400 руб.).

В подпункте "в" пункта 6 слова "исполнительного комитета сельского (поселкового) Совета народных депутатов" заменить словами "местного исполнительного и распорядительного органа", а слово "народных" исключить.

В пункте 7 слово "народных" исключить, а вместо слов "исполнительные комитеты" записать "местные исполнительные и распорядительные органы".

Таблицу ставок, приведенных в пункте 18, изложить в следующем виде:

Размер месячного дохода	Ставка налога
1. До 10-кратной месячной минимальной заработной платы	9% с суммы дохода
2. От 10-кратной месячной минимальной заработной платы + 1 руб. до 15-кратной месячной минимальной заработной платы	Сумма налога по пункту 1 + 12% с суммы, превышающей 10-кратную месячную минимальную заработную плату
3. От 15-кратной месячной минимальной заработной платы + 1 руб. до 20-кратной месячной минимальной заработной платы	Сумма налога по пункту 2 + 15% с суммы, превышающей 15-кратную месячную минимальную заработную плату
4. От 20-кратной месячной минимальной заработной платы + 1 руб. до 30-кратной месячной минимальной заработной платы	Сумма налога по пункту 3 + 20% с суммы, превышающей 20-кратную месячную минимальную заработную плату
5. От 30-кратной месячной минимальной заработной платы + 1 руб. до 60-кратной месячной минимальной заработной платы	Сумма налога по пункту 4 + 25% с суммы, превышающей 30-кратную месячную минимальную заработную плату
6. От 60-кратной месячной минимальной заработной платы + 1 руб. до 80-кратной месячной минимальной заработной платы	Сумма налога по пункту 5 + 30% с суммы, превышающей 60-кратную месячную минимальную заработную плату
7. От 80-кратной месячной минимальной заработной платы + 1 руб. до 100-кратной месячной минимальной заработной платы	Сумма налога по пункту 6 + 35% с суммы, превышающей 80-кратную месячную минимальную заработную плату
8. От 100-кратной месячной минимальной заработной платы + 1 руб. и выше	Сумма налога по пункту 7 + 40% с суммы, превышающей 100-кратную месячную минимальную заработную плату

Часть вторую пункта 40 после слова "взимается" записать "по ставкам, предусмотренным в пункте 18", а слова "в следующих размерах" и таблицу ставок исключить, а также вместо слов "По этим же ставкам" записать "В таких же размерах".

В пункте 45 слова "в следующих размерах" заменить словами "по ставкам статьи 8 Закона исходя из годового дохода и суммы, сложившихся минимальных заработных плат в расчете за год", а таблицу ставок исключить. В абзаце втором вместо слов "по ставкам, указанным в статье 18 Закона", записать "в порядке, предусмотренном главой V Закона".

В пункте 53 слова "в следующих размерах" заменить словами "по ставкам статьи 8 Закона исходя из годового дохода и суммы, сложившихся минимальных заработных плат в расчете за год", а таблицу ставок исключить.

В разделе VII в пункте 63 абзацы 2, 3, 4 исключить, а вместо них записать:

"Физические лица, реализующие продукцию (работы и услуги) за наличный расчет через стационарные торговые (обслуживающие) пункты, обязаны осуществлять прием денежных средств с использованием кассовых суммирующих аппаратов или специальных компьютерных систем, зарегистрированных в государственной налоговой инспекции. Соответствующие требования к кассовым суммирующим аппаратам и программному обеспечению компьютерных систем, применяемых для этих целей, определяются Кабинетом Министров Республики Беларусь.

В остальных случаях при реализации продукции (работ, услуг) за наличный расчет прием денежных средств осуществляется по приходным кассовым ордерам или отрывным талонам (билетам), зарегистрированным в государственной налоговой инспекции.

Физическим лицам, занимающимся торговой деятельностью, запрещается хранение и реализация товаров в пунктах продажи без наличия соответствующих документов, являющихся бланками строгой отчетности, и подтверждающих приобретение (поступление) товаров.

Нарушение вышеуказанного порядка рассматривается как сокрытие дохода.

Для сопровождения и хранения товарно-материальных ценностей используются документы единого образца, утвержденного уполномоченными государственными органами.

"Пункт 83 изложить в следующей редакции: При применении мер ответственности следует руководствоваться Законом Республики Беларусь "О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь и Методическими указаниями по его применению".

Пункты 84, 85, 86, 87, 88 и 89 исключить.

Пункты 90, 91, 92 и 93 раздела X считать соответственно пунктами 84, 85, 86 и 87.

Письмо Главной государственной налоговой инспекции от 6.01.94г. N 13-06/51 "О внесении изменений и дополнений в Методические указания по исчислению подоходного налога с граждан" с 1 января 1995 г. не применяется.

Заместитель председателя
Главной государственной
налоговой инспекции
А. ДОРОШЕНКО

О НАЛОГЕ НА ПРИБЫЛЬ

Письмо ГГНИ при Кабинете Министров РБ от 25.01.1995г. N 02/13

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 27 января 1995 г., рег.N 724/12

Главная государственная налоговая инспекция при Кабинете Министров Республики Беларусь сообщает изменения и дополнения, внесенные с 1 января 1995 года в порядок исчисления налога на прибыль Законом Республики Беларусь от 29 декабря 1994 года "О внесении изменений и дополнений в Законы Республики Беларусь по вопросам налогообложения".

1. На предприятия розничной торговли не распространяется ставка налога на прибыль 15 процентов, установленная частью второй пункта 8 статьи 4 Закона Республики Беларусь "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций" (Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, 1992 г., N 4, ст.77, N 12, ст.20; N 3, ст.206; 1994 г., N 3, ст.24, N 11, ст.151).

2. Прибыль сельскохозяйственных предприятий индустриального типа (кроме льготируемой в соответствии со статьей 5 Закона "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций") облагается налогом по ставкам, установленным пунктом 8 статьи 4 названного Закона.

3. По приоритетным направлениям, определяемым Кабинетом Министров Республики Беларусь, сумма льготируемой прибыли, использованной на расширение (развитие) производства не ограничивается. Перечень приоритетных направлений будет сообщен дополнительно после определения этих направлений Кабинетом Министров Республики Беларусь.

4. Согласно новой редакции подпункта з) пункта 2 статьи 5 Закона Республики Беларусь "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций" облагаемая налогом прибыль предприятий, исчисленная в соответствии со статьей 2 указанного Закона, уменьшается на суммы, переданные зарегистрированным на территории Республики Беларусь предприятиям, учреждениям и организациям здравоохранения, народного образоваия, социального обеспечения, культуры, физкультуры и спорта, финансируемым за счет средств бюджета, или суммы, использованные на оплату счетов за приобретенные и переданные указанным предприятиям, учреждениям и организациям товарно-материальные ценности. Расходы, указанные в настоящем подпункте не могут превышать 5 процентов балансовой прибыли.

Вышеуказанные изменения и дополнения распространяются на прибыль, полученную после 1 января 1995 года.

Заместитель председателя
И.С.ШУНЬКО

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В 1995 году

Письмо ГГНИ при Кабинете Министров РБ от 25.01.1995г. N 02/14

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 27.01.95г., рег.N 723/12

Главная государственная налоговая инспекция при Кабинете Министров Республики Беларусь сообщает изменения и дополнения, внесенные с 1 января 1995 года в порядок исчисления налога на прибыль Законом Республики Беларусь от 29 декабря 1994 года "О внесении изменений и дополнений в Законы Республики Беларусь по вопросам налогообложения".

Пунктом 1 части "Б" вышеуказанного закона предусмотрены следующие особенности налогообложения в 1995 году.

Негосударственные производственные предприятия освобождаются от уплаты налога на прибыль, полученную в 1995 году от реализации собственной продукции, изготовленной работниками, находящимися в штате предприятия, если со дня их регистрации прошло не более двух лет. Отнесение предприятий к негосударственным производственным предприятиям осуществляется в соответствии с Постановлением Верховного Совета Республики Беларусь от 29 июня 1993 года "О порядке применения пункта 2 Постановления Верховного Совета Республики Беларусь "О порядке введения в действие Закона Республики Беларусь "О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Республики Беларусь по вопросам налогообложения".

К производственным предприятиям следует относить лишь те хозяйствующие субъекты (юридические лица), основными видами деятельности которых не являются страховая, банковская, лизинговая, торговая, торгово-закупочная, посредническая, информационная, маркетинговая, консультационная, туристическая и иные непроизводственные виды деятельности, в том числе и виды деятельности, облагаемые налогом на доход.

Основные виды деятельности — это виды деятельности, реализация результатов которых составила большую часть общего объема реализации продукции юридического лица.

К негосударственным предприятиям относятся предприятия, в уставном фонде которых нет и не было доли, принадлежащей государству либо доли, представляющей собой реинвестицию государственной доли в уставном фонде другого юридического лица независимо от числа реинвестиций.

Объектом льготного налогообложения является прибыль, полученная негосударственным производственным предприятием только от реализации продукции собственного производства.

К продукции собственного производства относится продукция, изготовленная работниками, находящимися в штате предприятия, из сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий с использованием имущества, находящегося в его собственности (в аренде), если в результате выполненных работ изменилась позиция готового изделия, описанного в товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), по одному из первых четырех знаков девятизначного кода.

Принадлежность к продукции собственного производства удостоверяется в сертификате, выдаваемом Торгово-промышленной палатой.

В том случае, когда для производства продукции привлекаются кроме штатных работников рабочники по договорам подряда и трудовым соглашениям, льгота может быть предоставлена на прибыль, полученную от использования собственного труда, а не привлеченного. В данном случае льготируемая прибыль может быть рассчитана пропорционально выплаченной (начисленной) заработной плате штатных работников. При этом удельный вес заработной платы, выплаченной по договорам подряда, не должен превышать 50 процентов заработной платы по предприятию в целом.

Пунктом 1 части "Б" вышеуказанного закона на 1995 год также предусмотрено, что:

Производственным предприятиям, создающим дополнительные рабочие места, налог на прибыль уменьшается на процент прироста количества рабочих мест в сравнении с предыдущим периодом.

Отнесение предприятий к производственным предприятиям осуществляется в соответствии с Постановлением Верховного Совета Республики Беларусь от 29 июня 1993 года "О порядке применения пункта 2 Постановления Верховного Совета Республики Беларусь "О порядке введения в действие Закона Республики Беларусь "О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Республики Беларусь по вопросам налогообложения" (Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, 1993 г., N 26, ст.334).

ПРИМЕР

Балансовая прибыль
1000,0 тыс.рублей

Налогооблагаемая прибыль
1000,0 тыс.рублей

Налог на прибыль по ставке 30%
300,0 тыс.рублей

Прирост количества рабочих мест в сравнении с предыдущим периодом
1,5%

Сумма уменьшения налога на прибыль составит 4,5 тыс.рублей.

(300 тыс.рублей * 1,5/100)

Сумма налога, причитающаяся к уплате, — 295,5 тыс.рублей.

(300 тыс.рублей-4,5 тыс.рублей)

Методика определения процента прироста количества рабочих мест в сравнении с предыдущим периодом будет сообщена дополнительно.

Вышеуказанные изменения и дополнения распространяются только на прибыль, полученную в 1995 году.

Заместитель председателя
И.С.ШУНЬКО

INSTITUTE FOR PRIVATIZATION AND MANAGEMENT  ІНСТЫТУТ ПРЫВАТЫЗАЦЫ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ПРИГЛАШАЕТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В **СЕМИНАРАХ:**

"КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ И ЗАСТАВИТЬ ИХ РАБОТАТЬ НА ВАС"
- 20 - 24 ФЕВРАЛЯ 1995 г.

"КАК ОРГАНИЗОВАТЬ РАБОТУ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ АО"
- 14 - 16 ФЕВРАЛЯ 1995 г.

"ПРИВАТИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ: КУРСЫ ДЛЯ ДИРЕКТОРАТА"
- 13 - 17 ФЕВРАЛЯ 1995 г.

"ОТ ФИЛОСОФИИ К ПРАКТИКЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ"
- 21 - 23 ФЕВРАЛЯ 1995 г.

"ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА"
- 21 - 24 ФЕВРАЛЯ 1995 г.

☎ 35 82 71, 36 43 95 ✉ Г. МИНСК, УЛ. ЗАХАРОВА, 76



Уважаемые господа!

Внимание! А-76, ДТ, А-92, А-95

Если вы

- Занимаетесь перегоном
- Владелец крупного автопарка
- Имеете престижную иномарку
- Крупный потребитель
- Владелец небольшого автокрана

- **Все виды топлива. Круглосуточно. Без выходных. Цены всегда ниже государственных.**
- **Выбор вида, количества и места — за вами. Доставка и сервис — за нами.**
- **А-95 за наличный и безналичный расчет.**
- **Цистернами в любую точку Беларуси.**
- **Цены за оплаченный объем постоянны.**

Работая с нами, вы сэкономите время и деньги

Тел. 98-25-80, тел./факс 98-34-22

ПКФ "ВОГАРТ", официальный дилер завода м/а "РАФ" (Латвия) в РБ, постоянно со склада в Минске реализует

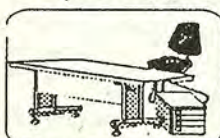


- *микроавтобусы РАФ — всех модификаций;*
- *кузова м/а РАФ — разной комплектации;*
- *холодильники МЗХ-130-3М по заводской цене.*

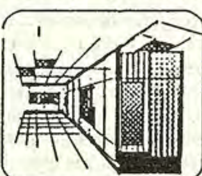
Выдается сервисная книжка, обеспечивается гарантийное обслуживание.

Тел./факс (0172) 70-33-92.

ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА



benaccolb



ПРЕДЛАГАЕТ

разработку, изготовление мебели и оборудования для банков, офисов, магазинов, ресторанов... и оформление интерьера.

тел. (0172) 691727
факс 691692



ФГП

РОССИЯ	срочные платежи (до 1 дня)
УКРАИНА	предоставление счетов в СНГ
МОЛДОВА	покупка и продажа б/н валют
КАЗАХСТАН	конвертация СКВ
УЗБЕКИСТАН	
БЕЛАРУСЬ	
БАЛТИЯ	

☎

Минск	Гомель
0172/ 358612 ф,	0232/ 55 8618
0172/ 35 8332	0232/ 53 1485
0172/ 35 8801 ф,	0232/ 53 1168
0172/ 35 8623	0232/ 53 2156

ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ НАЛОГОВ И УСПЕХ!

Безналоговая фирма, фонд или банк

* Открытие банковских счетов (возможность получения Виза-карты)
* Учреждаем фирмы во всех странах мира
* SECOND TRAVEL DOCUMENTS (натурализация и иммиграция)



Мы гарантируем вам полную конфиденциальность

Представительства SFI:
Минск, тел.:(0172) 23-70-19, 20-33-65
Таллинн, тел.(0142) 55-51-22, факс 55-79-78
Рига, тел.:(0132) 62-40-79, 23-21-74
Вильнюс, тел/факс (0122) 62-91-73, тел. 75-17-22

Молодечненский завод легких металлоконструкций

предлагает:

— универсальные здания из ЛМК многоцелевого назначения одно- и многопролетные, крановые и бескрановые с шириной пролета 12, 18, 24, 30 м. Комплектация, изменение размеров здания и фасадов — по желанию заказчика;
— профили стальные гнутосварные замкнутые квадратного и прямоугольного сечения с минимальным размером 50 мм, максимальным — 200 мм, которые предназначены для изготовления строительных конструкций и других видов продукции;
— профили стальные листовые гнутые с трапециевидными гофрами из оцинкованной стали с высотой гофра 35, 50, 57, 75, 114 мм (профнастил) для покрытия кровли и обшивки стен;
— универсальные утепленные блок-контейнеры, используемые как павильоны для бытовых нужд, торговые точки и т.д. размером 2,3 х 6,0 м, 2,7 х 6,0 м;
— изящные утепленные киоски размером 1,9 х 2,5 м;
— гаражные ворота с калиткой.

Высокое качество нашей продукции известно во всем СНГ и за его пределами. Металлоконструкции аттестованы международным знаком качества фирмы "Ллойд Регистр".

Изготовление и поставка в кратчайшие сроки.

В нашей продукции нуждаются все предприятия и предприниматели.

Наш адрес: 222310, Минская обл., г.Молодечно, Великий Гостинец, 31а.

Тел.: (01773) 5-45-01, 5-27-56, 5-35-68, телетайп: 301761 "Булат", факс 5-24-01



АО «ХК «ТИВАЛИ»

ПРЕДЛАГАЕТ

- **ТЕЛЕФОННЫЕ СТАНЦИИ**
  KX-T 123210.....1950$
  KX-T 61610........880$
  KX-T 30810.......530$
  Panasonic
- **ТЕЛЕФОННЫЕ СТАНЦИИ NEC**
  От 128 до 18000 номеров
  (Сертификат Минсвязи РФ № ОС/1-У-36)
- **ТЕЛЕФОННЫЕ СТАНЦИИ**
  DBS 96 (24 внешн. тел. лин.-74 внутр.)
  DBS 72 (24 внешн. тел. лин.-48 внутр.)
- **ТЕЛЕФАКСЫ**
  KX-F 500..........420$
  PX-5 ....555$
  PX-360.............1155$
  Panasonic

ГАРАНТИЯ – 12 МЕСЯЦЕВ

ТЕЛЕФОН (0172) 27-00-11

Траст-Комплексбанк

приглашает на работу



главного бухгалтера
бухгалтеров
юристов
(с опытом работы в банковской сфере)

т. 328 138, 390 250, 320 018

Новый банк -- новые возможности!

Вилейский завод "ЗЕНИТ" освоил серийное пройзводство:

1) карбюраторов однокамерных мембранного типа, предназначенных для работы с однорежимным регулятором оборотов;
2) магнетто бесконтактное для работы в качестве прибора зажигания одноцилиндровых пусковых двигателей типа ПД-104, П-104Д, ПД-15, П-350, П-350-1, П-350-2.

За справками обращаться: 222410, Вилейка, ул.Чапаева, 26, завод "Зенит".
Тел.: 5-77-79, 5-88-72,
факс: 5-31-89, 5-88-63

Приглашаем к сотрудничеству

аудиторов, главных бухгалтеров.

Тел. 39-75-94

Фирма "Аврора"
предлагает со склада в Молодечно

НИТКИ

для швейной, обувной, кожгалантерейной, меховой промышленности, машинной вышивки, изготовления мягкой мебели

Предусмотрены оптовые скидки.

тел.(8-01773) 6-16-65

фирма «БЕЛИНТЕРПАЙП»

реализует со складов в МОГИЛЕВЕ и области

ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ ВОДОГАЗОПРОВОДНЫЕ (ГОСТ 3262-75)
Δу 20х2,8 Δу 25х3,2 Δу 32х3,2

ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРОСВАРНЫЕ ПРЯМОШОВНЫЕ (ГОСТ 10704-91)
Ф 152х4,5

ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ БЕСШОВНЫЕ ГОРЯЧЕКАТАНЫЕ (ГОСТ 8732-78)
Ф 57х4 Ф 76х4 Ф 89х4-7
Ф 102х4 Ф 159х6-7 Ф 168х8

ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ СВАРНЫЕ, ПРЯМОШОВНЫЕ ДЛЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОНЕФТЕПРОВОДОВ (ГОСТ 20295-85)
Ф 273х6-7 Ф 325х9 Ф 630х10

ВСЕ ТРУБЫ С СЕРТИФИКАТАМИ КАЧЕСТВА ВЕДУЩИХ ЗАВОДОВ РОССИИ, УКРАИНЫ, БЕЛАРУСИ

INTER PiPe

Тел. в Могилеве: (0222) 23-73-95, 23-72-64.
Факс (0222) 23-65-14

ДЕНЬГИ

ПРОДАЕМ И ПОКУПАЕМ РОССИЙСКИЕ БЕЗНАЛИЧНЫЕ РУБЛИ. ОПЛАЧИВАЕМ ВАЛЮТНЫЕ КОНТРАКТЫ. КОНВЕРТИРУЕМ.



БЕЛРЕСУРСИНВЕСТ

Тел.: (0172) 961218, 961279, факс: 687445.

Турбюро "Достояние"



предлагает шоп-туры, отдых:

- Италия, Индия;
- Таиланд, Германия (визы);
- РП;
- ж/д грузоперевозки по СНГ.

Тел. (0172) 36-91-94

КАЛЬКУЛЯТОРЫ, ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАПИСНЫЕ КНИЖКИ
CITIZEN 80 видов.
8 - 16 разрядные с печатью и без

КАССОВЫЕ АППАРАТЫ
CASIO, ROYAL, OKA
соответствующие требованиям налоговой инспекции РБ.
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, СЕРВИС, ГАРАНТИЯ.

ПЕЧАТНЫЕ МАШИНКИ, ДИКТОФОНЫ, ПЛЕЙЕРЫ, ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЕРЕВОДЧИКИ, СЧЕТЧИКИ БАНКНОТ
CASIO

220050, Минск, Комсомольская, 15
Тел. в Минске: 768163, 768213, 768253

ZiKO

		ГОМЕЛЬ	574948
		БАРАНОВИЧИ	58539
МОГИЛЕВ	222129	БОРИСОВ	34139
ГРОДНО	443489	ПИНСК	24653
ЛИДА	26842	БРЕСТ	36569
МОЗЫРЬ	24420	ВИТЕБСК	360768

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ И ОЦЕНКЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБОСНОВАНИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Утверждены Министерством экономики 14 декабря 1994г.

КОММЕНТАРИЙ

Настоящие рекомендации разработаны в соответствии с решением совета Контрольной палаты Республики Беларусь от 15 июня 1994 года N С-46/1 и во исполнение поручения Совета Министров Республики Беларусь от 29 июня 1994 года N 02/441-31.

Рекомендации подготовлены на основе общепринятых международных стандартов. В мировой практике наибольшее распространение получила методология по технико-экономическим исследованиям и обоснованию инвестиционных проектов, разработанная специалистами Организации Объединенных Наций по промышленному развитию ("COMFAR" UNIDO), широко применяется также программный продукт Project Expert и другие.

Методология базируется на принципе расчета движения денежной наличности. Она принципиально отличается от отечественных и имеет ряд преимуществ. Во-первых, использование динамического метода расчета инвестиций или метода дисконтирования денежных потоков позволяет разновременные затраты приводить к единому моменту времени и оценивать проект в динамике в течение всего периода его существования. Во-вторых, использование программного продукта COMFAR, разработанного на этой методологии, дает возможность быстро проводить многовариантные расчеты и выбирать наиболее эффективный. Кроме того, уже при реализации проекта в случае отклонения реальных данных от заложенных в проекте или изменения условий можно быстро уточнить расчеты, введя новую информацию. В-третьих, расчеты можно производить на достаточно длительный период — до восьми лет на строительство и до 15 лет — производства.

Отделы бюджетно-налоговой политики, инвестиций прогнозирования и регулирования промышленности

Тел. 29-69-00

I. Общие положения

Настоящие рекомендации являются важным элементом общей системы разработки, согласования, оценки и реализации инвестиционных проектов, которая позволит осуществлять их отбор и обеспечивать государственную поддержку наиболее эффективным.

Рекомендации обязательны в следующих случаях:

если для реализации проекта требуется участие государственных структур (финансирование, льготы, гарантии и другие);

если реализация проекта может оказать заметное влияние на социально-экономическую среду, а именно: экологию, социальную обстановку, а также рынки (финансовый, материальных продуктов, услуг, труда) в масштабе города, региона, отрасли или республики.

Выбор обоснованных инвестиционных проектов должен быть таким, чтобы они обеспечивали оптимальное использование производственных, материальных, научно-технических, трудовых ресурсов и средств для достижения социальных целей и экономического роста.

Предлагаемые рекомендации позволят разработчикам и экспертам подготовить обоснованные с технической, финансовой и экономической позиций инвестиционные проекты, а также осуществить стандартизацию промышленных технико-экономических исследований.

Источником средств для финансирования разработки ТЭО инвестиционных проектов, а также проведения их независимой экспертизы могут быть:

собственные средства предприятий, организаций и учреждений;

внебюджетные фонды министерств;

средства потенциальных инвесторов.

II. Методические рекомендации по проведению прединвестиционных и технико-экономических исследований

Рекомендации состоят из двух разделов:

1. Аспекты и категории прединвестиционных исследований, в котором рассматриваются различные их типы и которые могут проводиться в промышленности, сельском хозяйстве, торговле и других отраслях народного хозяйства, приводятся сведения, необходимые на различных стадиях принятия решений при выборе проектов.

2. Технико-экономические исследования — основной раздел рекомендаций, в главах которых сходные проблемы сгруппированы таким образом, что их выводы можно использовать в последующих главах. В трех главах речь идет об основе проекта: его истории и общих экономических условиях его функционирования; оценке рынков; условиях поставок и получаемой продукции, а также программе снабжения. В заключительных главах рассматриваются вопросы ритмичности осуществления проекта, финансового анализа и проблем экономической оценки. Каждая глава второго раздела рекомендаций состоит из трех параграфов: кратких вступительных замечаний, данных и информации, подробных пояснительных замечаний (кроме глав 1 и 2).

Глава 1. АСПЕКТЫ И КАТЕГОРИИ ПРЕДИНВЕСТИЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Цикл осуществления проекта включает: **прединвестиционную, инвестиционную и оперативную фазы.** Каждая из этих трех фаз подразделяется на стадии, некоторые из которых являются важными промышленными мероприятиями.

В рамках **прединвестиционной фазы** промышленных проектов проводится несколько параллельных мероприятий, которые завершаются уже в следующей, **инвестиционной** фазе. После того как на первых стадиях **прединвестиционных исследований** определились достаточно надежные показатели рентабельности проекта, начинается проведение мероприятий по содействию инвестициям и планированию его осуществления, однако при этом основной объем работы приходится на стадию окончательной оценки и **инвестиционную фазу.**

1. **ПРЕДИНВЕСТИЦИОННАЯ ФАЗА** охватывает несколько стадий: выявление инвестиционных возможностей (исследование возможностей); предварительный выбор проекта и определение (предварительные технико-экономические исследования); формулирование проекта (технико-экономические исследования); окончательная оценка и решение об инвестировании. Частью стадии "предварительное технико-экономическое исследование" являются вспомогательные или функциональные исследования.

1.1. **Исследование возможностей.** На этой стадии должны быть выявлены возможности инвестирования или осуществлены наброски проекта, которые, как только будет доказана рентабельность данного предложения, подлежат дальнейшему тщательному исследованию посредством анализа:

а) природных ресурсов, потенциально пригодных для обработки и производства;

б) существующей структуры сельского хозяйства, которая может служить основой для отраслей промышленности, базирующихся на нем;

в) спроса в будущем на некоторые потребительские товары, на которые он может возрасти в результате повышения покупательной способности или в результате увеличения населения, или на новые товары;

г) импортируемых товаров для выявления категорий с целью импортозамещения;

д) секторов обрабатывающей промышленности, успешно функционирующих в других странах и имеющих сходные показатели в уровне развития, капитале, рабочей силе, природных ресурсах и общей экономической ситуации;

е) возможных связей с другими отраслями производства как республиканскими, так и межреспубликанскими и международными;

ж) возможного расширения существующих цепочек производства на основе восходящей или нисходящей интеграции;

з) возможностей диверсификации;

к) возможного расширения существующих производственных мощностей в целях достижения выгод от оптимального объема производства;

л) общего инвестиционного климата;

м) промышленной политики;

н) стоимости и наличия производственных факторов;

о) экспортных возможностей.

Исследование возможностей имеет довольно общий характер и основывается главным образом на обобщенных оценках, а не на подробном анализе. В зависимости от характера изучаемых условий следует проводить исследование либо общих возможностей, либо возможностей для конкретного проекта, либо и то, и другое вместе.

Исследование общих возможностей проводится в целях выявления конкретных предложений об инвестициях. Существуют три типа таких исследований:

исследования районов предназначены для выявления возможностей в конкретном районе (административном, отсталых, районах, тяготеющих к порту, крупному железнодорожному узлу);

исследования отраслей (подотраслей) предназначены для выявления возможностей в указанной отрасли (подотрасли);

исследования в области ресурсов предназначены для выявления возможностей, основывающихся на использовании природной, сельскохозяйственной или промышленной продукции.

Исследования возможностей конкретных проектов проводятся в соответствии с первоначальным выявлением общих возможностей инвестирования в виде продукции, потенциально пригодной для производства внутри республики. Исследование возможностей конкретных проектов применяется гораздо шире, чем исследование общих возможностей, может быть определено как трансформация первоначальных замыслов о проекте в широкое предложение об инвестировании.

Информация, содержащаяся в исследовании возможностей какого-либо проекта, не требует сколь-нибудь значительных затрат на ее подготовку, так как она предназначена главным образом для выявления основных инвестиционных аспектов возможного предложения по промышленному объекту. Цель такого исследования заключается в быстром и недорогом определении характерных моментов возможности инвестирования.

1.2. **Предварительные технико-экономические исследования.** Формулирование исследования технико-экономических возможностей, позволяющего принять определенное решение по проекту, является дорогостоящим и длительным процессом. Поэтому перед выделением средств на такое исследование следует сделать предварительную оценку замысла проекта в **предварительном технико-экономическом исследовании.** Главная цель такого исследования заключается в определении того, что:

а) возможность инвестирования является настолько перспективной, что решение об инвестировании может быть принято на основе информации, полученной на стадии предварительного технико-экономического обоснования;

б) концепция проекта оправдывает детальный анализ, проводимый в технико-экономическом исследовании;

в) все аспекты проекта имеют важное значение с точки зрения его выполнимости и определяют необходимость тщательного изучения путем проведения функциональных или вспомогательных исследований;

г) данной информации достаточно для определения того, что проект является либо нежизнеспособным, либо достаточно привлекательным для инвестора.

Предварительное технико-экономическое исследование — это промежуточная стадия между **исследованием возможностей проекта** и подробным **технико-экономическим исследованием,** причем различие заключается главным образом в степени подробности полученной информации. Соответственно даже на стадии предварительного технико-экономического исследования необходимо всесторонне изучить экономические альтернативы:

а) рынка и мощности предприятия — провести исследования спроса и рынка, продаж и маркетинга, производственной программы и мощности предприятия;

б) материальных затрат;

в) места размещения предприятия и площадки под проект;

г) технических аспектов проекта — технологии и оборудования, объектов гражданского строительства;

д) накладных расходов — общезаводских, административных, коммерческих;

е) кадров — рабочих, инженерно-технических работников и служащих;

ж) осуществления проекта;

з) финансового анализа — инвестиционных затрат, финансирования проекта, издержек производства и коммерческой прибыльности.

Предварительное технико-экономическое исследование должно иметь ту же структуру, что и **подробное технико-экономическое исследование.**

В случаях проведения **исследования возможностей проекта** с точки зрения выявления инвестиционных возможностей стадия **предварительного технико-экономического исследования проекта** чаще всего необязательна. Эта стадия также иногда опускается, если исследование возможностей отрасли или ресурсов содержит данные о проекте, достаточные либо для проведения **технико-экономического исследования,** либо для решения об отказе от его проведения. В тех же случаях, когда экономическая сторона проекта представляется неясной, то **проводится предварительное технико-экономическое исследование проекта.**

1.3. **Технико-экономическое исследование** должно быть основой (технической, экономической и коммерческой) для принятия решения об инвестировании какого-либо промышленного проекта. Оно должно определить и проанализировать важные элементы, влияющие на производство данного продукта, одновременно с альтернативными вариантами такого производства; способствовать разработке проекта определенной производственной мощности в каком-либо конкретном районе с использованием конкретного вида или видов технологии в зависимости от наличных материалов и затрат при установленных размерах инвестиций, издержек производства и доходах от продаж, способных принести доход (прибыль) установленного размера на вложенный капитал.

Для этого необходимо наладить многократный процесс с обратными перекрестными связями, охватывающий возможные альтернативные решения производственных программ, выбора места размещения производственных площадок, технологии, проблем общезаводского, технического, электротехнического и гражданского строительства и организационных мероприятий, которые необходимо увязать в целях снижения объема инвестиций и издержек производства. Если полученные данные свидетельствуют о нежизнеспособности проекта, то следует провести корректировку некоторых его параметров и производственной программы, материальных факторов производства или видов используемой технологии с тем, чтобы доработать этот проект и сделать его рентабельным. **Технико-экономическое исследование** предназначено для разработки процесса такой оптимизации, обоснования рабочих гипотез и выбранных решений, а также для определения масштабов проекта путем частичного обобщения некоторых альтернативных вариантов.

Проведение технико-экономического исследования является лишь средством принятия решения об инвестировании, которое может и не совпадать с выводами исследования. Решения об инвестировании должны приниматься на различных **прединвестиционных** стадиях, а последствия какого-либо конкретного инвестирования должны тщательно анализироваться еще до его принятия.

Вследствие чрезвычайно большого разнообразия промышленной деятельности не представляется возможным принять единообразный подход или модель для всех видов промышленных проектов, так как они могут иметь различные категории и масштабы, а также по-разному поставленные акценты на компоненты проекта. Однако для большинства промышленных проектов можно рекомендовать общий подход, которого следует придерживаться при подготовке технико-экономического исследования:

СТРУКТУРНЫЙ ПЛАН

I. ОБЩИЕ ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И УСЛОВИЯ

II. РЫНОК И МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследование рынка и спроса

Продажа и маркетинг

Производственная программа

Мощность предприятия

III. МЕСТО РАЗМЕЩЕНИЯ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПЛОЩАДКА

Размещение

Промышленная площадка и местные условия

Влияние на окружающую среду

IV. ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСКАЯ РАЗРАБОТКА

Разбивка и физическая компоновка проекта

Технология и оборудование

Гражданское строительство

Y. МАТЕРИАЛЫ И ИНЫЕ ЗАТРАТЫ

Материалы и другие материальные затраты

Программа поставок

YI. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ

Организация предприятия

Накладные расходы

VII. КАДРЫ

Рабочие

ИТР и служащие

YIII. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОЕКТА

IX. ФИНАНСОВАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

Общая инвестиционная разбивка

Финансирование проекта

Производственные издержки

Коммерческая прибыльность

Национальная экономическая оценка

ПРИЛОЖЕНИЯ

1.4. **Рамки проекта** должны быть абсолютно четкими с тем, чтобы можно было точно предвидеть размеры инвестиций и издержки производства. В связи с тем, что деятельность промышленных проектов довольно часто не ограничивается производственной площадкой, необходим более широкий учет такой "нерегламентированной" деятельности путем включения в проект инвестиций и издержек производства, относящихся к поставкам требуемых материалов, доставке произведенной продукции и дополнительных инвестиций. Поэтому под термином **"рамки проекта"** следует понимать все виды деятельности, которые намечается проводить на площадке предприятия; дополнительные операции, относящиеся к производству, экстракции, внешней транспортировке и складированию материалов и произведенной продукции (то есть конечной и промежуточной продукции, отходов и сбросов); внешние вспомогательные мероприятия: жилищное строительство, создание объектов социально-культурного и бытового назначения, просвещения, подготовки кадров.

1.5. **Изучение альтернатив и предположений.** Подготовка технико-экономического исследования часто связана с наличием нескольких альтернатив (относящихся к выбору технологии, оборудования, производственной мощности, места размещения, финансирования и т.д.) и предположений, которые необходимо учитывать при принятии решения. В тех случаях, когда есть альтернативы для решения конкретной проблемы, следует дать их краткое описание, из их числа выбрать один вариант и сопроводить его методикой и формулами, использованными при его отборе. Предположения также должны быть обоснованы путем их перечисления и указания причин их использования.

1.7. **Предлагаемая структура расходов**

При анализе расходов следует проводить различие между расходами на инвестирование и производство, а при подсчете общих инвестиционных издержек и общих издержек на производство определенного количества продукции следует различать инвестиционные и производственные издержки.

1.7.1. **Общие инвестиционные издержки.** Инвестиционные издержки на земельный участок и на подготовку строительной площадки, капитальные затраты на подготовку производства и оборотный капитал относятся ко всему проекту в целом, и их не следует подсчитывать отдельно по компонентам проекта, как указывалось ранее, в "Рамках проекта". Лишь инвестиционные затраты на приобретение технологии, оборудования и строительство зданий и сооружений должны подсчитываться по компонентам проекта и его элементам или группам (категориям издержек).

1.7.2. **Общие издержки на производство и изготовление.** Оценка производственных издержек должна определяться с учетом реальной нормальной мощности, на которую можно выйти в нормальных рабочих условиях, с учетом мощности установленного оборудования и технического состояния производства. Под **реальной нормальной мощностью** понимается совокупность единиц, произведенных за один год при указанных выше условиях и готовых для продаж. Эти цифры должны соответствовать цифрам, полученным при исследовании рынка. И наоборот, под **номинальной максимальной мощностью** понимается технически реальная мощность, и она часто соответствует проектной мощности, гарантируемой поставщиком предприятия.

1.7.3. **Схемы.** Каждая глава должна содержать несколько схем для подсчета инвестиционных и производственных издержек. В большинстве случаев для определения инвестиционных и производственных издержек проект необходимо расчленить на его компоненты (например, по категориям расходов или доходов).

1.7.4. **Непредвиденные расходы и инфляция.** При планировании инвестиционного проекта встречаются два типа непредвиденных расходов: материальные и финансовые.

Непредвиденные расходы физического характера зависят от точности прогнозирования сбыта, инженерных потребностей, материальных и иных затрат. Поскольку не всегда представляется возможным точно определить требуемые размеры факторов производства — вспомогательных средств, в частности, потребностей в энергии, рабочей силе и т.п. - то этот недостаток компенсируется путем завышения физических объёмов на несколько процентов (например, на 5—10%). Хотя ошибки по разным статьям при этом весьма различны, общая практика заключается в применении стандартной для всех случаев величины.

Непредвиденные расходы финансового характера (инфляция), возникающие в процессе осуществления проекта, оказывают значительно большее влияние на финансовую рентабельность проекта, чем непредвиденные расходы физического характера, так как они влияют на сумму установленных инвестиций, оборотный капитал, производственные издержки и объём продаж. Представляется очень трудным определить воздействие инфляции на эти четыре статьи, так как обычно объём продаж, уровень заработной платы и окладов, цен на оборудование, услуги и т.п. будет возрастать различными темпами.

Воздействие инфляции на инвестиционные издержки особенно сильно проявляется в тех случаях, когда проект осуществляется несколько лет. В целях корректировки плана финансирования для учета предполагаемой инфляции сметные годовые или полугодовые платежи по общим инвестиционным издержкам (включая непредвиденные расходы физического характера в тех случаях, когда это необходимо) следует по совокупности увеличить на установленный фактор инфляции. Этот прием применяется и для корректировки производственных издержек.

Потребности в оборотном капитале следует оценивать не только с точки зрения постепенного выхода на полную мощность, но также и усиления воздействия инфляции на статьи издержек, финансируемых за счет оборотного капитала. Следовательно, при планировании оборотного капитала следует применять различные коэффициенты инфляции в отношении местных и импортируемых материалов, вспомогательных средств, трудовых ресурсов и т.п.

Что касается прогнозов объема продаж, то недостаточно проектировать только объем продаж, необходимо также предусматривать и изменение цен.

1.8. **Группа специалистов по проектированию предприятия, разработке инвестиционных проектов и программ.** Проведение технико-экономического исследования целесообразно поручить группе экспертов, в состав которой должны входить специалисты по основным аспектам проблем, затрагиваемым в проекте.

1.9. **Проекты расширения производства.** Данная методика применяется как для создания новых проектов, так и для расширения существующих производственных предприятий путем:

увеличения количества выпускаемой продукции и побочной продукции без изменения производственной программы за счет перехода на сменную работу, расширения мощности самых слабых звеньев производственной цепи в целях увеличения общей мощности, модернизации технологии и повышения мощности всего производства;

изменения производственной программы на основе освоения новой однотипной продукции за счет создания новых производственных линий на существующем предприятии или в зависимости от масштабов производства новых видов продукции,создания новых производственных предприятий, однако такое расширение следует считать новым проектом;

сочетания двух вышеприведенных методов.

Для составления комплексного предложения о проекте необходимо объединить данные о проекте расширения производства с данными об уже существующем предприятии. В зависимости от масштабов проекта по расширению производства в новом предложении должны содержаться четкие ответы на следующие вопросы: удовлетворяет ли существующая внутренняя организационная структура и вспомогательные сооружения (например, вспомогательные службы, администрация, коммерческий отдел) новым требованиям или необходима их перестройка, или же предложение о расширении требует создания новой структуры, в которую войдут уже существующие подразделения. В крайнем случае размещение нового производства может предусматриваться на новом месте.

Для финансовой оценки проекта расширения производства следует:

а) расширить таблицу потока наличностей в соответствии с притоком дополнительных наличных средств (например, расширение в необходимых случаях объема продаж и финансовых ресурсов) и оттоков наличностей (например, основного капитала, оборотного капитала, производственных издержек). При выполнении этого требования станет ясно, превалирует ли проект расширения над существующим производством или нет;

б) провести анализы рентабельности и динамичности производства.

1.10. **Стоимость исследований.** Общепризнанных норм, устанавливающих стоимость прединвестиционных исследований, не существует. Стоимость проектов и исследований весьма различна и зависит от таких факторов, как масштабы и характер проекта, тип, тематика и тщательность прединвестиционного исследования, организаций-заказчиков и подрядчиков, а также затрат времени и усилий, необходимых для сбора и оценки необходимых материалов.

Инвестиционные издержки прединвестиционных исследований примерно составляют: исследование возможностей - 0,2-1,0%; предварительное технико-экономическое исследование - 0,25-1,5%; технико-экономическое исследование - от 1,0 до 3,0% для мелких предприятий и до 0,2-1,0% для крупных предприятий, использующих сложную технологию.

1.11. **Учреждения-заказчики и разработчики (исполнители)**

В качестве заказчиков прединвестиционных исследований могут выступать различные учреждения. Чаще всего заказчиками исследований возможностей проектов выступают правительственные ведомства и институты, цель которых заключается в привлечении инвестиций и создании отечественных, совместных (смешанных) или иностранных предприятий (производств). В некоторых случаях заказчиками предварительных технико-экономических исследований выступают общественные организации, а также банки.

В роли заказчика технико-экономических исследований обычно выступает предприятие (организация), отечественное или иностранное, которое прямо заинтересовано в данном инвестировании. Это может быть, например, государственное предприятие, стремящееся к расширению и диверсификации производства, или банк промышленного развития.

Прединвестиционные исследования проводятся различными организациями как государственными, так и негосударственных форм собственности (институты, консалтинговые фирмы и т.п.), а также генеральными подрядчиками и поставщиками оборудования.

2. **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФАЗА (фаза осуществления)** подразделяется на следующие большие стадии:

а) **подготовка проектно-конструкторской документации** предполагает разработку графика работ, выбор и уточнение места площадки, подготовку технической документации и проектирование завода, разработку подробного плана эксплуатации и монтажа оборудования и окончательный выбор технологии и оборудования;

б) на этапе **проведения переговоров и заключения контрактов** определяются правовые обязательства в области финансирования проекта, приобретения технологии, строительства зданий и служб, а также поставки станков и оборудования для эксплуатационной фазы. На этой стадии подписываются контракты между инвестором, с одной стороны, и финансовыми учреждениями, консультантами, архитекторами и подрядчиками, поставщиками оборудования, держателями патентов и лицензий, смежниками и поставщиками используемых материалов и вспомогательных средств, с другой стороны;

в) **стадия строительства** предполагает подготовку строительной площадки, строительство зданий и других гражданских объектов в сочетании с монтажом и установкой оборудования в соответствии с принятой программой и графиком работ;

г) от **стадии подготовки кадров,** которая совпадает со стадией строительства, часто зависят темпы роста производительности и эффективности производства;

д) **сдача предприятия в эксплуатацию или пуск (стадия передачи),** как правило, непродолжительный, но технически важный момент осуществления проекта, так как он связывает предшествующую и последующую, то есть **эксплуатационную**, фазы.

3. **ЭКСПЛУАТАЦИОННАЯ ФАЗА.** Проблемы, возникающие на этой фазе, необходимо рассматривать как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Под **краткосрочной** перспективой понимается начальный период производства, при котором могут возникнуть многочисленные проблемы по таким вопросам, как применение технологических методов, использование оборудования или недостаточная производительность труда, а также нехватка квалифицированного управленческого персонала и рабочей силы. Однако большую часть этих проблем следует рассматривать и вносить соответствующие коррективы в фазе **осуществления** проекта. **"Долгосрочный"** подход учитывает издержки производства, с одной стороны, и поступления от продаж, с другой стороны, то есть факторы, прямым образом связанные с оценками, сделанными в *прединвестиционной фазе*. Если такие оценки окажутся ошибочными, то технико-экономическая обоснованность какой-либо производственной деятельности будет неизбежно поставлена под угрозу, а если такие недостатки выявятся в эксплуатационной фазе, то исправить их будет не только трудно, но и исключительно дорого.

4. **МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОДЕЙСТВИЮ ИНВЕСТИЦИЯМ (ПРОЕКТАМ)** начинаются с принятия решения, определяющего потенциальные источники финансирования, маркетинг и другие затраты, необходимые для успешного осуществления проекта. Они могут охватывать поиск частных, государственных и иностранных партнеров, местных заказчиков, различных источников финансирования и т.д. **Мероприятия по содействию осуществлению проекта** следует начинать сразу после того, как **исследование возможностей** (или, что еще лучше, **предварительное технико-экономическое исследование**) предварительно показало рентабельность проекта. Эта первоначальная оценка технических, финансовых и экономических аспектов проекта осуществляется в широких рамках, и от ее исхода зависит принятие решений о проведении **мероприятий по содействию и полного технико-экономического исследования.**

При **финансировании** промышленных объектов и осуществлении мероприятий по содействию инвестициям ощущается недостаточность увязки с другими столь же важными элементами проектного цикла, в частности, с **выявлением проекта** и **стадией формулирования проекта.** Это послужило причиной того, что многие проекты по **технико-экономическим исследованиям**, давшим положительные результаты, либо остались неосуществленными или, если и были осуществлены, оказались нерентабельными.

III. Методические рекомендации по подготовке технико-экономического обоснования проекта

После проведения прединвестиционных и технико-экономических исследований, анализа различных альтернатив подготавливается технико-экономическое обоснование проекта, в котором должны содержаться окончательные заключения по всем основным его проблемам.

Технико-экономическое обоснование состоит из резюме исследования и 9 глав, посвященных следующим вопросам:

Резюме исследования

Глава I. Предыстория и основная идея проекта

Глава II. Анализ рынка и стратегия маркетинга

(Продолжение на 14 стр.)

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ И ОЦЕНКЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБОСНОВАНИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

(Продолжение. Начало на 12-13 стр.)

Глава III. Место осуществления, строительная площадка и экологическая оценка

Глава IY. Инженерное проектирование и технология

Глава Y. Сырье и материалы

Глава YI. Организация производства и накладные расходы

Глава YII. Планирование и сметная стоимость работ по проекту

Глава YIII. Финансовая оценка

Глава IX. Экономический анализ издержек и прибыли

Резюме исследования и первые восемь глав должны содержать подробный анализ и информацию, как указано ниже. В девятой главе следует охарактеризовать вклад проекта в достижение национальных социально-экономических целей.

Резюме исследования

В резюме исследования необходимо кратко изложить выводы и рекомендации, касающиеся всех основных аспектов исследования, и его структура должна соответствовать структуре самого технико-экономического обоснования.

Предыстория и основная идея проекта (глава I). Следует представить информацию по следующим вопросам:

предыстория проекта;

наименование (наименования) и адрес (адреса) учредителя (учредителей) проекта;

стратегия проекта;

история проекта;

меры экономической и промышленной политики, способствующие осуществлению проекта.

Анализ рынка и стратегия маркетинга (глава II). Необходимо обобщить результаты анализа рынка (спрос, прогнозируемый объем продаж, целевые рынки) и пояснить стратегию маркетинга.

Место осуществления, строительная площадка и экологическая оценка (глава III). Следует описать место осуществления проекта и строительную площадку, а также кратко охарактеризовать экологические последствия.

Инженерное проектирование и технология (глава IY). Необходимо изложить производственную программу и указать производственную мощность предприятия, описать выбранную технологию, кратко охарактеризовать основные виды производственных активов (оборудование и т.д.), их наличие и стоимость; описать схему расположения объектов и охват проекта, а также основные необходимые инженерные сооружения.

Сырье и материалы (глава Y). Необходимо привести общие данные о наличии:

сырья (необработанного и полуфабрикатов);

обработанных промышленных материалов и комплектующих изделий;

вспомогательных материалов;

вспомогательных производственных ресурсов; запасных частей;

коммунальных услуг

и указать годовые потребности в материальных ресурсах, а также сметные расходы.

Организация производства и накладные расходы, трудовые ресурсы (глава YI). Следует описать основные элементы организационной структуры и управления, а также указать необходимый состав и численность рабочей силы, инженерно-технического персонала и служащих. Следует также привести данные о стоимости и наличии этих ресурсов, потребностях в профессиональной подготовке и т.д.

Планирование и сметная стоимость работ по проекту (глава YII). Необходимо указать сроки строительства и монтажа оборудования, ввода в эксплуатацию и достижения проектной мощности, а также принципиально важные меры для своевременного осуществления проекта.

Финансовая и экономическая оценка (глава YIII)

Общие инвестиционные затраты. Следует привести основные показатели необходимых инвестиционных затрат в национальной и иностранной валюте по следующим статьям:

земля и подготовка строительной площадки

производственные объекты и инженерные сооружения

производственные машины и оборудование

вспомогательное и эксплуатационное оборудование

фиксированные активы

капитальные издержки подготовки производства

потребности в чистом оборотном капитале

общие инвестиционные затраты

Финансирование проекта (предполагаемое). Необходимо указать источники финансирования; воздействие расходов, связанных с финансированием и погашением задолженности, на проектное предложение; структурные финансовые коэффициенты.

Полная себестоимость реализованной продукции. Следует привести годовые показатели по следующим статьям:

производственная себестоимость

административные накладные расходы

издержки производства

расходы на маркетинг

амортизационные отчисления

затраты на финансирование

полная себестоимость реализованной продукции.

Финансовый анализ. Следует привести выдержки из требуемых финансовых отчетов (таблицы движения наличности, отчеты о прибылях и убытках и общие балансы), а также представить следующие показатели:

Чистая дисконтированная стоимость (ЧДС)

Внутренняя ставка дохода (ВСД)

Период окупаемости

Простая ставка дохода

Анализ безубыточности

Анализ чувствительности конъюнктуры

Экономический анализ издержек и прибыли (глава IX). Необходимо изложить резюме выводов оценки проекта с точки зрения национальной экономики, а также наиболее важные доводы в пользу или против осуществления проекта, которые позволили бы убедить тех, кто будет принимать решение, в достоинствах или недостатках данного проекта.

ВЫВОДЫ. Необходимо показать основные преимущества и недостатки проекта, возможности его осуществления.

Глава I. Предыстория и основная идея проекта

1.1. **Изложение идеи проекта.** Следует перечислить основные параметры проекта, которые были использованы в качестве руководящих принципов при проведении исследования: продукция и ассортимент продукции, производственная мощность и место расположения предприятия, рыночная или сырьевая ориентация проекта, график осуществления и прочие параметры, а также изложить цель и стратегию проекта, экономические, промышленные, финансовые, социальные и прочие меры государственной политики, имеющие отношение к проекту. Кроме того, необходимо охарактеризовать отраслевой или подотраслевой охват проекта.

Учредитель или инициатор проекта. Необходимо указать наименование и адреса. Охарактеризовать финансовые возможности. Сказать о роли в рамках проекта, области деятельности в прошлом и в настоящее время. Привести прочую соответствующую информацию.

1.2. **История проекта.** Описать историю разработки проекта (даты важных событий в истории разработки проекта). Охарактеризовать уже проведенные исследования и изыскания (название, автор, дата завершения, заказчик). Представить сделанные выводы и принятые решения на основе таких ранее проведенных исследований и изысканий для дальнейшего использования в рамках данного исследования. Пояснить, почему проект еще не был осуществлен.

Глава II. Анализ рынка и стратегия маркетинга

2.1. **Анализ рынка** является ключевым мероприятием для определения масштабов инвестиционной и производственной программы, производственной мощности предприятия, требуемой технологии и часто также для выбора места осуществления проекта.

Первым шагом является подготовка подробной оценки фактического объема и потенциальных возможностей рынка, вторым — прогнозирование изменения объема рынка в будущем и определение возможной роли рынка для данного проекта. Эта целевая доля рынка служит основой для прогнозирования объема продаж и, следовательно, для определения производственной программы и производственной мощности предприятия и обусловленных этим потребностей в материалах, ресурсах, рабочей силе, инвестициях и т.д.

2.1.1. **Данные и альтернативные методы прогнозирования.** Следует перечислить и охарактеризовать данные, необходимые для проведения анализа рынка, возможные альтернативные методы оценки данных и определения текущего и будущего спроса, обосновать выбор метода оценки данных, подробно описать методы оценки данных и определения спроса, которые будут использоваться в отношении рассматриваемого проекта.

2.1.2. **Определение размеров рынка для продукции.** На основе оценки данных необходимо представить окончательные результаты по следующим вопросам:

масштабы и структура фактического текущего спроса (совокупного и по отдельным сегментам);

выявленные целевые рынки;

характер и острота конкуренции; основные конкуренты, их доля рынка;

особенности основных конкурентов, их стратегии маркетинга;

прогнозы в отношении проникновения продукции на рынок;

прогнозы в отношении динамики спроса на данном рынке (совокупного и по сегментам) на протяжении всего срока функционирования проекта.

2.2. **Программа сбыта и маркетинг продукции**

2.2.1. **Программа сбыта.** Следует указать необходимые данные в дополнение к результатам анализа рынка; описать возможные альтернативные программы сбыта и выбранную программу сбыта, а также обосновать ее выбор (с использованием соответствующих таблиц, графиков и диаграмм, позволяющих проследить динамику операций на протяжении всего срока функционирования проекта).

2.2.2. **Стратегия маркетинга.** Следует изложить возможные стратегии маркетинга, подробно изложить окончательно выбранную стратегию маркетинга с указанием причин выбора, включая следующие данные:

продукция и политика в отношении продукции (ассортимент продукции);

установление цен на продукцию (диапазон цен);

рекламные мероприятия на этапах до и после начала производства (набор мер по информированию);

мероприятия по организации распределения и сбыта (набор мер по распределению).

На основе программы сбыта и рыночной стратегии следует *оценить годовой объем доходов от продаж*, а также *сделать оценку расходов на операции по сбыту и распределению (расходы на маркетинг).*

Глава III. Место осуществления, строительная площадка и экологическая оценка

В инвестиционном исследовании необходимо определить место и строительную площадку, пригодные для осуществления данного промышленного проекта. Выбор места осуществления проекта следует производить на территории довольно обширного географического района, в пределах которого, возможно, потребуется рассмотреть несколько альтернативных площадок. После выбора строительной площадки необходимо оценить воздействие строительных работ и эксплуатации промышленного предприятия на состояние окружающей среды.

3.1. **Место осуществления проекта.** Следует указать основные требования к месту расположения, связанные с эксплуатацией предприятия, перечислить возможные места осуществления проекта, описать их и указать на картах соответствующего масштаба.

Необходимо обосновать выбор места осуществления проекта и описать его с указанием: страны, географического положения, района, города. При выборе места осуществления проекта следует принимать во внимание, в частности, следующие аспекты:

государственная политика;

наличие сырья с учетом рыночной ориентации;

местные условия (физическая и социально-экономическая инфраструктура: климат, строительная площадка и прилегающая местность, транспортные средства, водоснабжение, удаление отходов, рабочая сила, фискальный и правовой режимы, строительные, монтажные и ремонтные предприятия, условия жизни).

3.2. **Строительная площадка.** Следует указать данные и требования в отношении площадки для строительства (расширения, реконструкции) предприятия (или создания нового производства на имеющейся площадке), перечислить возможные альтернативные площадки, описать их и указать на картах соответствующего масштаба.

Необходимо обосновать выбор площадки и подробно ее описать, указав следующие данные:

место осуществления проекта (город, улица, номер дома и т.д.);

географические и геодезические условия;

используя карты соответствующего масштаба, показать: расположение, границы, прилегающие строения, линии контура, дороги и другие транспортные линии, линии коммунальных сетей, ближайшую точку подсоединения, существующие препятствия и сооружения, подпочвенные условия, существующие права прохода.

При выборе площадки для предприятия (производства) необходимо учитывать, в частности, следующие аспекты:

стоимость земли;

местные условия (физическая и социальная инфрастуктура);

государственная политика в сопоставлении с частными интересами;

свойства площадки и существующие условия;

степень подготовленности и освоенности площадки.

Необходимо также указать соответствующие сметные затраты:

инвестиционные затраты, например, земля, налоги, расходы на юридические услуги, выплаты соседям, права прохода (единовременные платежи);

производственные затраты, например, ежегодные платежи за права прохода, аренду помещений.

Кроме того, инвестиционное исследование должно содержать тщательный и реалистичный анализ воздействия данного инвестиционного проекта на состояние окружающей среды. Зачастую такое воздействие является важнейшим фактором при оценке осуществления любого проекта в социально-экономическом, финансовом и техническом отношении. Этот анализ должен охватывать:

Определение возможных экологических последствий. Следует указать размеры предприятия, охарактеризовать производственный процесс, отходы производства и описать предлагаемые методы их удаления (количественные и качественные аспекты).

Выявление потенциальных рецепторов. Необходимо указать район расположения объекта, рецептор (рецепторы) сточных вод, описать методы удаления твердых отходов и отработанных газов.

Анализ воздействия на окружающую среду:

способность окружающей среды абсорбировать отходы;

степень воздействия на людей, фауну и флору в долгосрочной перспективе.

Анализ требуемых (предлагаемых, рекомендуемых) мер по смягчению последствий и соответствующие затраты. Необходимо представить результаты “рационального ведения хозяйства” и ресурсосбережения, рециркуляции и повторного использования ресурсов, а также описать возможные изменения производственного процесса.

Глава IY. Инженерное проектирование и технология

Программа сбыта, разработанная на основе анализа рынка и стратегии маркетинга, позволяет определить производственную программу. При определении производственной программы следует в полной мере учитывать последствия технологии и ноу-хау, которые будут использоваться для проекта. Следующим шагом является определение производственной мощности предприятия с учетом альтернативных показателей прогнозируемого объема продаж, инвестиционных затрат и доходов от реализации продукции, а также технологических и экологических последствий.

4.1. **Производственная программа.** Следует указать данные, которые использовались для определения производственной программы, а также возможные альтернативные производственные программы. При подготовке производственной программы следует учитывать, в частности:

ожидаемый объем продаж;

оптимальные запасы готовой продукции;

показатели производственной мощности предприятия;

требования, касающиеся послепродажного обслуживания;

резервы, необходимые по практическим соображениям, например, в связи с необходимостью замены бракованной продукции.

Необходимо обосновать выбор данной производственной программы, подробно изложить производственную программу по каждому виду продукции (включая и побочную продукцию):

спецификации качества;

ежегодный объем производства;

график ввода в эксплуатацию (запуск, испытания, опытное производство и выход на полную мощность);

график ремонтных работ и технического обслуживания.

4.2. **Производственная мощность предприятия.** Следует указать данные, необходимые для определения производственной мощности предприятия (обычный рентабельный уровень в отличие от номинальной полной производственной мощности), а также перечислить возможные альтернативные показатели производственной мощности предприятия.

Необходимо выбрать, обосновать и подробно описать обычный рентабельный уровень производственной мощности предприятия, необходимо также описать номинальную полную производственную мощность предприятия. Выбор обычного рентабельного уровня производственной мощности предприятия должен основываться на:

параметрах производственной программы;

параметрах минимальных оптимальных размеров оборудования.

Следует определить обычный рентабельный уровень производственной мощности для всего предприятия и его главных цехов.

4.3. **Технология.** Следует указать данные, касающиеся технологии, которую предполагается использовать, а также описать альтернативные виды технологий.

Необходимо обосновать выбор оптимальной технологии, описать ее с указанием типа, источника, спецификаций и т.д. При выборе технологии следует учитывать следующие факторы:

особенности рынка и необходимые ресурсы;

производственную программу и производственную мощность предприятия;

характер требующихся технологий (например, трудоемкие или капиталоемкие, новые технологии, ноу-хау);

возможности освоения технологии;

источники технологии;

методы приобретения: лицензирование, покупка, совместное предприятие;

социальные, экономические и экологические последствия;

стоимость технологии.

Необходимо также показать сметную стоимость технологии, состоящую из инвестиционных затрат (расходы на технологию/ноу-хау, выплачиваемые в виде единовременной суммы) и производственных расходов (ежегодные лицензионные платежи в форме процента от годового дохода от реализации продукции, лицензионные платежи в форме фиксированной суммы).

4.4. **Оборудование.** Оборудование следует подразделить на производственное, вспомогательное и эксплуатационное, запасные части и инструменты.

Следует привести данные, касающиеся организации эксплуатации оборудования, перечислить необходимое оборудование и описать альтернативные варианты.

Необходимо подробно описать выбранное оборудование (указать спецификации, мощность, источник и т.д.), обосновать выбор и привести сметные расходы на:

производственное оборудование;

вспомогательное оборудование;

эксплуатационное оборудование;

основные запасы запасных частей, изнашиваемых деталей и инструментов.

4.5. **Охват проекта.** Проект должен охватывать не только работы на площадке, на которой будет или уже расположено предприятие, но и все другие виды деятельности, необходимые для организации снабжения ресурсами и поставок продукции, а также обеспечения инвестиций для создания вспомогательной инфраструктуры. Такой комплексный подход будет способствовать определению того, какие инвестиции должны быть осуществлены инвестором или какой-либо третьей стороной. Основой для определения охвата проекта и последующих проектных работ служат схемы производственного процесса и схемы размещения оборудования.

После определения общего охвата проекта следует на основе установленной производственной мощности предприятия определить соответствующие технологические процессы, типы и размеры требуемых машин и оборудования, а также стоимость соответствующей технологии и оборудования, а также характер различных объектов и инженерных сооружений (заводских зданий, вспомогательных сооружений и объектов заводской инфраструктуры) и подготовить соответствующую смету расходов.

Следует привести данные, необходимые для определения охвата проекта, подготовить и описать альтернативные варианты.

Необходимо определить и подробно описать оптимальный охват проекта, обосновать выбор. Для характеристики охвата проекта и его различных компонентов можно использовать чертежи общей планировки объекта.

4.6. **Схемы расположения объектов.** Следует указать данные, необходимые для подготовки схем расположения объектов (производственная программа, программа снабжения, технология, оборудование, инженерные работы, местные условия) и обосновать выбор оптимальных схем расположения.

4.7. **Инженерные работы.** Инженерные работы следует классифицировать на:

подготовку и освоение строительной площадки, строительство заводских и других зданий;

работы, связанные с сооружением сетей, транспортных объектов, очистных сооружений, внутренних дорог;

системы безопасности и других систем и объектов предприятия.

Следует перечислить инженерные работы, которые необходимо осуществить, описать альтернативные варианты, а также привести данные о наличии и качестве строительных материалов, оборудовании и рабочей силе, указать технические требования, предъявляемые к эксплуатации оборудования, определить расходы.

Необходимо определить и подробно охарактеризовать оптимальные масштабы инженерных работ, а также определить их сметную стоимость, включая затраты на подготовку и освоение площадки, здания и специальные инженерные работы, внезаводские работы.

Глава Y. Сырье и материалы

Существует тесная взаимосвязь между определением потребностей в ресурсах и другими этапами разработки проекта, такими, как определение производственной мощности и места расположения предприятия, а также выбор технологии и оборудования, поскольку все они неизбежно взаимосвязаны. Главной основой для выбора сырья и материалов является анализ спроса, применяемая технология, производственная программа и определяемая исходя из этого производственная мощность предприятия.

В технико-экономическом обосновании необходимо рассмотреть следующие вопросы, касающиеся потребностей в сырье и материалах.

5.1. **Характеристика сырья и материалов.** Сырье и материалы необходимо классифицировать на:

сырье (необработанное сырье и полуфабрикаты);

обработанные промышленные материалы (промежуточные продукты);

готовые изделия (комплектующие изделия);

вспомогательные материалы;

вспомогательные производственные ресурсы;

коммунальные услуги;

запасные части.

Следует указать данные, необходимые для выбора сырья и материалов, перечислить все необходимые виды сырья и материалов с указанием: требований к качеству, объема предложений, источников снабжения, наличия (графика поставок), удельных издержек, а также привести альтернативные варианты и обосновать выбор.

5.2. **Программа снабжения.** Следует указать данные, необходимые для подготовки программы снабжения, подготовить программу снабжения с указанием альтернативных вариантов. При разработке программы снабжения следует учитывать следующие факторы: производственная программа, наличие и характеристика материалов, технология и оборудование, потери сырьевых ресурсов в процессе транспортировки и хранения, потери полуфабрикатов и готовых изделий в процессе обработки, распределения и хранения, замена по гарантии, местные условия.

Необходимо подробно описать оптимальную программу снабжения и обосновать выбор принимаемой программы. При этом по каждому ресурсу следует указывать количественные параметры, источники снабжения, график поставок, меры по хранению, наличие складских средств. Кроме того, необходимо привести годовую смету расходов на материальные ресурсы по классификации, приведенной в 5.1.

Глава YI. Организация производства и накладные расходы

Проектно-конструкторские работы и организационное планирование тесно взаимосвязаны, и поэтому должны осуществляться одновременно в рамках серии взаимодополняемых операций. Организационное планирование имеет большое значение для обеспечения оптимальной координации и контроля за использованием всех ресурсов проекта. Организационная структура может быть построена по функциональному принципу (администрация, маркетинг, закупки, производство и т.д.) или по отдельным видам продукции, или производственным линиям (например, в случае производства нескольких различных изделий), или же по отдельным географическим регионам или рынкам. Организационное планирование позволяет определить структуру инвестиционных затрат и издержек производства, а также установить расходы, связанные с деятельностью соответствующих организационных подразделений.

6.1. **Организационное планирование.** Организационное построение зависит в значительной степени от размеров и типа промышленного предприятия, а также от стратегии и политики этого предприятия. Следует привести различные типы организационных структур, которые могут быть приемлемы для данного предприятия с учетом социальных условий и технических потребностей, выбрать оптимальную организационную структуру и обосновать ее, а также представить организационную схему предприятия.

6.2. **Накладные расходы.** Для оценки и распределения накладных расходов необходимо разделить предприятие на производственное подразделение (подразделения) и подразделения по вопросам обслуживания (управления) или же на учетно-калькуляционные подразделения. Следует указать, каким образом предприятие делится на составные элементы (учетно-калькуляционные подразделения), например, производство, обслуживание, администрация и т.д. Необходимо определить и перечислить статьи накладных расходов (косвенных затрат) и разделить их на следующие категории:

общезаводские накладные расходы;

административные накладные расходы;

амортизационные отчисления;

затраты на финансирование.

6.3. **Трудовые ресурсы.**

Следует привести оценку потребностей в персонале для данного проекта на различных уровнях управления, производства и других смежных видов деятельности наряду с потребностями в профессиональной подготовке на различных уровнях и на различных этапах осуществления проекта.

Глава YII. Планирование и сметная стоимость работ по проекту

Стадия осуществления проекта охватывает период с момента принятия решения об инвестировании до начала коммерческого производства. Осуществление проекта включает ряд этапов от переговоров и заключения контрактов, разработки проекта до строительства и ввода в эксплуатацию. Без надлежащего планирования этот этап может затянуться на весьма длительное время, что поставит под угрозу потенциальную рентабельность проекта.

Поэтому основная цель планирования осуществления проекта состоит в определении финансовых последствий стадии осуществления в целях мобилизации достаточных ресурсов для финансирования проекта до и после начала производства. Особое внимание следует уделить выбору механизма финансирования (акционерный капитал или ссуда), а также финансовым последствиям задержки инвестиций. На стадии реализации проекта осуществляется ряд одновременных и взаимодополняющих инвестиционных операций, имеющих различные финансовые последствия. Для их оценки в технико-экономическом обосновании следует изложить оптимальную программу осуществления и график работ.

В этой главе следует указать наиболее важные данные для осуществления проекта, разработать программу осуществления и график работ, привести альтернативные варианты с учетом следующих факторов:

создание механизма управления для осуществления проекта;

организация поставок технологии;

подробная проектная документация по оборудованию, торгам, оценке заявок, заключению контрактов;

подробное планирование инженерных работ, торгов, оценки заявок, заключения контрактов;

организация финансирования;

сроки строительства;

приобретение земли;

контроль и координация работ, проведение испытаний и ввод в эксплуатацию оборудования и инженерных сооружений;

создание системы администрации, наем и профессиональная подготовка инженерно-технического персонала и рабочей силы;

организация снабжения;

организация сбыта;

установление контактов с государственными органами в целях своевременного утверждения лицензий и т.д.;

расходы на подготовку и эмиссию ценных бумаг.

Необходимо детально разработать оптимальную программу осуществления проекта и график работ, перечислить мероприятия и показать их последовательность на диаграммах и (или) в сетевых графиках.

Глава YIII. Финансовая оценка

8.1. **Финансовый анализ.** После подготовки всех элементов технико-экономического обоснования в соответствии с подходом, изложенным в предыдущих главах, следует рассчитать общие инвестиционные затраты и годовой объем издержек производства.

Общие инвестиционные затраты. Необходимо рассчитать общие инвестиционные, сложив все элементы инвестиционных затрат, указанные в главах I, III, IY, Y, YII:

земля и подготовка строительной площадки;

производственные объекты и инженерные сооружения;

производственные машины и оборудование;

вспомогательное и эксплуатационное оборудование;

фиксированные активы;

капитальные издержки подготовки производства;

потребности в чистом оборотном капитале;

общие инвестиционные затраты.

Финансирование проекта. Следует описать и обосновать предполагаемые или фактические источники финансирования, рассчитать годовой объем затрат на финансирование, охарактеризовать воздействие расходов, связанных с финансированием и погашением задолженности, на проектное предложение, а также указать структурные финансовые коэффициенты (соотношение собственных и заемных средств).

Полная себестоимость реализованной продукции. Необходимо рассчитать полную себестоимость реализованной продукции, сложив все элементы затрат, указанные в главах II — YII. При этом для обобщения всех накладных расходов следует использовать данные главы YI, включив их в отдельную таблицу для определения полной себестоимости реализованной продукции. Расчеты себестоимости реализованной продукции должны быть приведены по годам в соответствии с предполагаемым уровнем загрузки производственных мощностей в первые годы эксплуатации и в последующий период, а также указать себестоимость единицы продукции.

8.2. **Финансовые отчеты.** В этом разделе на основе таблиц прогнозируемого движения наличности, отчетов о прибылях и убытках и общих балансов на весь период эксплуатации проекта необходимо рассчитать показатели промышленной рентабельности:

срок окупаемости;

простая ставка дохода;

чистая дисконтированная стоимость;

внутренняя ставка дохода.

Следует также провести анализ безубыточности, то есть определить точки безубыточности в отношении доходов от продаж, объема производства и степени использования производственных мощностей, а также анализ чувствительности конъюнктуры (влияние изменения цен на реализуемую продукцию, переменных и постоянных издержек производства и инвестиционных затрат на финансовую жизнеспособность проекта).

Кроме того, необходимо указать основные факторы риска и вероятность их возникновения, а также меры по их нивелированию. При этом следует указать, в какой степени проект подвержен воздействию непредсказуемых факторов, насколько данный проект можно рассматривать в качестве надежного вложения капитала.

Глава IX. Экономический анализ издержек и прибыли (анализ экономической рентабельности)

По всем крупномасштабным проектам требуется провести анализ экономической рентабельности, то есть в этой главе следует показать значение проекта для достижения национальных социально-экономических целей. При этом необходимо проанализировать такие аспекты, как создание новых рабочих мест, распределение доходов, экономия иностранной валюты, экологические последствия.

Глава X. Юридические аспекты

В данном разделе рассматриваются юридические аспекты осуществления проекта, права и обязанности сторон.

ПРИЛОЖЕНИЯ. Это не регламентируемый по объему раздел, в который включаются все дополняющие основные разделы материалы (спецификации, техническое описание сертификата, патента, результаты маркетинговых исследований и т.д.), а также помещаются данные на руководителя предприятия (проекта), экспертов, консультантов проекта, рекламные материалы и прочее.



Siam — НАДЕЖНЫЙ МОСТ В МИР

Факторинг и счет-фактурный дисконтинг

УРОКИ БИЗНЕСА

Рассмотрим три жизненных ситуации:

1. У вас большое количество должников, которые сковывают вас по рукам и ногам и из-за недостатка средств вы не можете нормально работать либо принимать участие в очень перспективных проектах.

2. У вас быстрорастущая компания, располагающая большим количеством заказов на будущее, но в настоящий момент вам необходимы финансы для расширения.

3. Вы экспортер, который начинает осваивать новый рынок сбыта либо посылает большую партию товара незнакомой фирме и хочет застраховать себя от мошенников.

Во всех этих случаях (и во многих других) вы решите свои проблемы, прибегнув к факторингу либо счет-фактурному дисконтингу (с/ф дисконтинг). И все же что это такое? Обратимся к классикам и процитируем определения, которые дает Британская ассоциация компаний, занимающихся факторингом и с/ф дисконтингом (ABFD).

Факторинг — это покупка факторинговой компанией и продажа клиентом своих долгов на продолжительный срок для текущего финансирования. Факторинговая компания занимается ведением дел клиента по этим долгам. В частности, она взимает деньги с его заказчиков, посылает клиенту ежедневные отчеты о суммах, которые выплачены, баланс вложенных в долги денег, суммы еще не оплаченных долгов. В договоре факторинговая компания может взять на себя в оговоренных пределах риск на тот случай, если должники (заказчики клиента) не выплатят долги.

Здесь особо следует отметить, что этот вид финансовых услуг имеет мало общего с взысканием долгов. Его главная задача — дать немедленные дополнительные финансы, а не выслеживать должников. Общепринятой практикой является немедленная выплата 80 процентов от общей суммы долгов и 20 процентов позднее.

С/ф дисконтинг — покупка долгов клиента на продолжительный срок. Однако клиент здесь ответственен за получение денег со своих заказчиков и за ведение своих дел по долгам. В этом и есть его основное отличие от факторинга, которое существенно разграничивает категории пользователей. Клиенты факторинга — это в основном небольшие и средние компании с оборотом не более 1 миллиона долларов, а у клиентов с/ф дисконтинга оборот в среднем 7 миллионов долларов (данные по Великобритании за 1994 год). Это и очевидно, поскольку крупные компании не нуждаются в административных услугах, а финансовый пресс воздействует вне зависимости от размера компании. Естественно, что плата за с/ф дисконтинг значительно меньше, поскольку уменьшается объем бумажно-административной работы. Плату за эти виды финансовых услуг можно разделить на две части: плата за администрирование, которая взимается в виде процентов с оборота и плата за предоставленные финансы, которая взимается в виде процентов от выделенной суммы. Поскольку плата за услуги сильно зависит от оборота компании, то существует нижняя планка объема оборота для предоставления факторинга и с/ф дисконтинга. Для Великобритании, где за последние три года отмечается значительно возросшая конкуренция в этой области, он находится примерно на отметке 75.000 фунтов стерлингов.

	Администрирование (проценты с оборота)	Финансовая услуга (проценты от суммы)
Факторинг	0.75 - 3.0	1.75 - 3.25
С/ф дисконтинг	0.15 - 1.5	2.0 - 3.5

Плата за эти виды услуг взимается в виде процентов с оборота компании, и поэтому доходы этого сектора растут во времена экономического подъема. Это еще раз показывает существенное отличие этих услуг от взыскания долгов, так как для компаний, занимающихся взысканием долгов, экономический спад отнюдь не означает уменьшения их дивидендов, скорее наоборот.

Хотелось бы отметить одно из главных преимуществ факторинга и с/ф дисконтинга по сравнению с банковским займом. Банк, оценивая кредитоспособность, основывается на стоимости ваших основных средств. В частности, если взять стоимость вашего имущества, то она со временем изменяется слабо, и, следовательно, сумма банковского кредита тоже мало изменится. Факторинговая компания в противоположность банку обращает внимание на ваш потенциал и увеличение оборота вашей компании. По документам о ваших будущих продажах (например, счета, которые будут оплачены вашими заказчиками) вы получите серьезный капитал, который может существенно превысить стоимость ваших основных средств.

Конечно, используя овердрафт, вы можете получить и в банке сумму, превышающую ваши основные средства, но проценты, выплачиваемые по ней, будут выше, чем, например, при с/ф дисконтинге. Еще важен и психологический момент. По результатам опроса, проводимого в 1993 году британской компанией Trade-Indemnity Heller, большинство клиентов факторинга и с/ф дисконтинга признали, что их отношения с компаниями, предоставляющими эти услуги, гораздо лучше, чем с банками. Т.е. финансовая дисциплина, предлагаемая этими компаниями, значительно лучше банковской. А согласно анализу ABFD, проведенному в 1991 году, 80 процентов компаний, которые пользовались этими услугами, росли значительно быстрее, чем их конкуренты. Из вышесказанного очевидно, что факторинг и с/ф дисконтинг помогают получить немедленный дополнительный капитал, чтобы профинансировать свой рост, либо закрыть финансовые бреши, связанные с многочисленными должниками. Сейчас рассмотрим, как эти финансовые услуги помогают застраховать свой бизнес при освоении новых рынков сбыта, когда практикуется передача товара на консигнацию, при работе с незнакомыми заказчиками и т.п.Для этого многие **факторинговые компании предлагают экспортный факторинг, при котором реализуется следующая схема:**

1. Оценивается кредитоспособность заказчиков клиента и для каждого устанавливается разумный предел кредита.

2. Клиент предоставляет копии счетов и доказательства отгрузки товара в местное представительство факторинговой компании, которое выдает 80 процентов от суммы счетов сразу и 20 процентов позднее. Сумма, которую вы получаете сразу, сильно зависит от оценки ваших заказчиков и может колебаться от 80 до 100 процентов.

3. Факторинговая компания информирует заказчиков клиента о том, что все оплаты должны осуществляться в ее местное представительство. При получении денег факторинговая компания перечисляет их на счет клиента, высчитывая свой процент.

4. Клиенту ежедневно сообщается о всех суммах, полученных от его заказчиков. Каждый месяц клиент получает анализ должников и информацию о еще не оплаченных долгах.

5. Клиент получает ежемесячные счета, где отражены суммы продаж, которые прошли через факторинговую компанию, стоимость услуг и баланс средств, инвестированных в долги.

6. Если клиент уже имеет страховой кредитный полис, то услуги экспортного факторинга ему предоставляются при условии, что интересы факторинговой компании в нем учтены.

Административная плата за такую услугу обычно составляет 1 — 2,5 процента от оборота. Несмотря на очевидную привлекательность экспортного факторинга он составляет менее 4 процентов оборота факторинговых компаний.

Ниже приведена таблица, которая показывает, каким образом компании финансируют свой бизнес (данные в %)

	Овердрафт	Лизинг	Факторинг	Прибыль	Акции	Займы
Бельгия	59	32	7	42	29	62
Дания	67	12	4	56	13	44
Франция	42	42	28	62	12	65
Германия	37	56	5	32	22	76
Греция	58	11	0	36	22	55
Ирландия	73	49	6	49	12	55
Италия	82	30	14	26	8	41
Люксембург	50	40	12	58	11	44
Нидерланды	85	34	8	51	24	55
Португалия	27	30	13	47	12	67
Испания	33	39	17	61	22	67
Англия	70	42	6	55	13	47
Среднее по ЕЭС	57	36	12	45	16	57
Австрия	43	43	5	21	22	65
Мальта	84	11	3	55	12	46
Швеция	65	21	2	40	14	55
Общее среднее	57	36	11	44	16	57

Из таблицы следует, что в большинстве стран наиболее распространенным видом долга является овердрафт. И этот вывод полностью подтверждается последующими исследованиями. Например, согласно обзору, который провела Британская ассоциация промышленности, основная масса долгов у небольших и средних компаний в Великобритании существует в виде овердрафта.

Основной чертой большинства факторинговых компаний является их организация при крупных банках. В последнее время это в некоторой степени стало их недостатком. Обычно крупные банки крайне консервативны и неохотно идут на нововведения, в то время как независимые факторинговые компании увеличивают свои прибыли за счет быстрой реакции на новые требования рынка и соответственно введения новых видов услуг: новых схем покупки долгов; выдачи денег не только против суммы долгов, но и против стоимости фондов.

Также представляет интерес распределение клиентов по отраслям (данные по Великобритании):		
	1991 г.	1993 г.
Производство	47	48
Распределение	29	30
Обслуживание	17	15
Транспорт	5	5
Строительство	2	2

Я бы предложил рассмотреть эту таблицу с точки зрения факторинговой компании,т.е. здесь представлены отрасли, в которые она наиболее охотно вкладывает деньги. Факторинг и с/ф дисконтинг базируются на том, что контрактная цена между поставщиком и заказчиком не должна изменяться. Это и является основной чертой производства и сферы сбыта. В строительстве же конечная цена определяется скоростью, с которой выполнены работы, ее качеством, и поэтому здесь появляется неясность конечного вознаграждения.

Если говорить о безопасности вложения средств, то сфера обслуживания представляет собой очень уязвимую мишень. Ее доходы сильно зависят от внутренней экономической конъюнктуры, поскольку услуги в отличие от товара не так легко экспортируются и доходы от них в основном приходятся на долю местного рынка. В неблагоприятные времена производитель может выйти из бизнеса и заняться экспортом, в то время как в сфере услуг зачастую единственным выходом является закрыть компанию.

Производство находится на первом месте в таблице, так как обычно проходит длительный срок с момента подписания договора до момента поставки товара заказчику. Производитель на первых стадиях изготовления несет большие расходы (часто на 1-2 года вперед) и поэтому очень нуждается в дополнительных финансах.

За последние три года значительно вырос спрос на с/ф дисконтинг по сравнению со спросом на факторинг. Этому можно дать несколько объяснений. Во-первых, дисконтинг не подразумевает такого большого объема бумажной и административной работы. Вторая причина, видимо, кроется в основном предназначении этих услуг — дать немедленные дополнительные финансы, и обычно к ним прибегают, когда все остальные источники финансирования, в частности, банковские кредиты, уже исчерпаны. Как показывает статистика, у компаний с оборотом от 6 до 80 миллионов долларов всегда возникает дилемма, где взять деньги для расширения, поскольку банки не склонны выделять требуемые суммы. К тому же идея с/ф дисконтинга встречает значительно меньшее сопротивление, чем достаточно сложная процедура факторинга. Все это приводит к тому, что основная масса клиентов факторинга — небольшие компании, и хотя их количество значительно превышает число клиентов дисконтинга, доходы от факторинга значительно меньше. Рост доходов этого сектора рынка привел к значительной конкуренции и снижению стоимости услуг, поскольку каждый хочет завоевать свою часть быстрорастущего рынка. Многие факторинговые компании стали предлагать кредиты, обеспеченные не только суммой долгов, но и стоимостью фондов (сырье, работы, находящиеся в стадии выполнения, готовые изделия), землей и т.д. К тому же для обеих услуг характерно уменьшение требуемого объема оборота компании. В последнее время многие факторинговые компании выступают против узаконивания штрафных процентов за просроченные платежи. Так как услугой факторинга пользуются в основном небольшие компании, это приведет к отсылке множества уведомлений о просроченных платежах на небольшие суммы, что само по себе очень дорого и ведет к увеличению бумажной работы. К тому же необходимо помнить, что маленькие компании являются очень медленными плательщиками. Т.е. факторинг предлагает финансовую дисциплину, отличную от банковской, которая ведет не к финансовому давлению, а к индивидуальному подходу для каждого клиента.

Что касается опыта применения этих услуг в Беларуси, то таковой практически отсутствует. Частично это можно объяснить тяжелым экономическим кризисом и слабо развитой финансовой инфраструктурой. Особенно следует отметить рынок финансовых инструментов, который у нас находится в зачаточной стадии. Из всего их спектра действительно работающими можно назвать только четыре: валюта, депозитные сертификаты, банковские векселя и ГКО (в последнее время начинают терять ликвидность, поскольку у Национального банка нет средств для выставления лотов на покупку). Обращение некоторых финансовых инструментов законодательно окончательно не урегулировано, что значительно снижает к ним доверие. А ведь развитие регулируемого рынка ценных бумаг дало бы почву для возникновения новых финансовых услуг. В частности, долг компании можно оформлять в виде имущественного векселя и тем самым ввести упрощенную процедуру продажи долгов как своих, так и чужих. Подобный опыт имеется в России, где "Тверьуниверсалбанк" уже давно проводит котировки межбанковских долгов. Вторая причина — это отсутствие налаженной информационной системы, которая бы содержала постоянно обновляющуюся информацию о большинстве объектов хозяйствования. Предоставлению любой финансовой услуги всегда предшествует тщательная финансовая проверка партнера, поэтому подобные системы уже давно существуют во всех развитых странах и зачастую являются главным источником информации для компании о потенциальном партнере. Отсутствие подобных баз данных сразу ставит Беларусь в ряд стран, сотрудничество с которыми небезопасно и существенно снижает приток действительно серьезных предложений и партнеров. При этом создавать подобную систему необходимо в соответствии с уже существующими стандартами представления информации и с on-line доступом. Создание такой системы не под силу одной компании без помощи государства, поскольку для этого требуются значительные средства и доступ к информации, которая имеется у ряда министерств.

В настоящее время большая часть финансового рынка за рубежом принадлежит именно тем компаниям, которые вкладывают в информационные технологии, позволяющие в считанные минуты установить связь с клиентом, получить справку о финансовом состоянии партнера, сделать заказ на взыскание долгов и т.п. Компании, работающие по старинке, начинают постепенно терять клиентов и существенно ограничивать область своего влияния независимо от того, факторинговая это компания либо агентство по взысканию долгов. Здесь есть над чем задуматься как нашим компаниям, так и правительству. Давайте не будем себя лишать хотя бы тех услуг, которые являются неотъемлемыми атрибутами цивилизованного рынка.

Николай ЛУКЬЯНОВ, эксперт ООО "SIAM"

ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПЛАНЕТЫ

АДРЕС БИЗНЕСА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ/ПОИСК ТОВАРА И ПАРТНЕРА

(данные на 8.02.1995 года)

ЗАПАДНЫЕ ФИРМЫ ПРЕДЛАГАЮТ

43010043 Пакистан
Ищем контакты с импортерами трикотажных рубашек. Предложение товара.

43000053 Пакистан
Предлагаем простыни (хлопок 100%). Предложение товара.

43000051 Пакистан
Производитель ищет покупателя текстильных товаров и одежды. Предложение товара.

43000050 Пакистан
Ищем покупателя спецовок, спортивных перчаток. Предложение товара.

42990021 Пакистан
Производитель женского нижнего белья. Предложение товара. Предложение сотрудничества. Поиск технологии.

42970022 Пакистан
Предлагаем сумки из текстиля. Предложение товара.

42970020 Пакистан
Предприятие ищет импортера кожаных курток, кожаных юбок. Предложение товара.

42970018 Пакистан
Предлагаем текстильные товары и одежду, кожаные куртки. Предложение товара.

42970017 Пакистан
Торговый агент ищет покупателя текстильных товаров, одежды. Предложение товара.

42970015 Пакистан
Предпринимательская группа ищет заказчика текстильных изделий. Предложение товара.

43000049 Марокко
Предлагаем марганец, медь, свинец и другие руды. Предложение товара.

43000048 Мальта
Предлагаем одежду (рубашки, брюки, джинсы). Предложение товара.

43000047 Латвия
Предлагаем смазочные материалы. Предложение товара.

43000042 Иран
Ищем покупателя одежды, продуктов питания, соков. Предложение товара.

43010003 Индия
Кожаные сумки, чемоданы. Предложение товара.

43000038 Индия
Производитель велосипедов и запасных частей к ним ищет импортера. Предложение товара.

43000036 Индия
Фирма предлагает различные рельефные поздравительные карты ручной работы. Предложение товара.

43000034 Индия
Предлагаем текстильные товары из шелка, хлопка, кожи. Предложение товара.

43000031 Индия
Предлагаются хозяйственные сумки и мешки из джута. Предложение товара. Предложение представительства.

43000028 Индия
Экспортер предлагает сумки для досуга. Предложение товара.

43000027 Индия.
Предлагаем кофе, чай, черный перец и другие сельскохозяйственные продукты. Предложение товара.

43000026 Индия
Производитель ищет покупателя хлопчатобумажной ткани и пряжи. Предложение товара.

43000025 Индия
Предлагаем обработанные отшлифованные драгоценные камни. Предложение товара.

4300024 Индия
Предлагаем гимнастические маты из кокосового волокна. Предложение товара.

43000023 Индия
Производитель ищет покупателей винилсульфоновых красителей. Предложение производства. Предложение товара.

43000020 Индия
Ищем покупателя приправ, текстильных изделий, одежды. Предложение товара.

43000019 Индия
Предлагаем изделия из кожи. Предложение товара.

42990010 Индия
Предприятие производит ленточные транспортеры, клиновые ремни. Предложение сотрудничества. Поиск технологии.

42980062 Индия
Предприятие производит и экспортирует гранит, мрамор, песчаник. Предложение представительства.

42980061 Индия
Предприятие производит и экспортирует ночные рубашки, пеньюары, халаты, майки. Предложение представительства.

42980059 Индия
Экспортируем лекарственные растения, галстуки, шарфы. Предложение представительства.

42940057 Индия
Ищем покупателя кинескопов для цветных телевизоров. Предложение товара. Предложение представительства.

42940052 Индия
Предлагаем скульптуры и другие товары из сандалового дерева. Предложение товара.

42930032 Индия
Производитель и экспортер мелкой кожгалантереи ищет представителя торговой фирмы. Предложение представительства.

42940084 Индия
Предлагаем эфирные масла и приправы. Предложение товара.

42940082 Индия
Предлагаем текстильные изделия, одежду, майки, кофе, чай. Предложение товара.

42940081 Индия
Производитель предлагает товары из кожи, одежду из кожи. Предложение товара.

42940079 Индия
Предлагаем украшения, обувь из натуральной кожи. Предложение товара.

42940077 Индия
Экспортное агентство ищет заказчика товаров из кожи. Предложение товара.

42940076 Индия
Экспортер ищет покупателей клееной древесины, хлопчатобумажной пряжи. Предложение товара.

42940068 Индия
Производители предлагают носовые платки, носки, галстуки. Предложение товара.

42940066 Индия
Экспортер предлагает машиностроительную продукцию. Предложение товара.

42940064 Индия
Предлагаем в большом количестве свежие овощи и фрукты. Предложение товара.

42940063 Индия
Экспортное предприятие предлагает жевательный и другие виды табака, земляные орехи, рис. Предложение товара.

42940060 Индия
Предлагаем гаечные ключи из углеродистой стали EN8. Предложение товара.

42940059 Индия
Предлагаем изделия, вырезанные из дерева, кожаные сумки, обувь. Предложение товара.

42940058 Индия
Предлагаем рис (необработанный и молотый). Предложение товара.

43000017 Греция
Предлагаем лимоны и апельсины. Предложение товара.

43000012 Франция
Предлагаются расходные материалы для типографий. Предложение товара.

43000010 Франция
Предприятие ищет покупателя уплотнительных колец. Предложение патента и лицензии. Предложение товара.

43000009 Эстония
Поиск покупателя кормов, химикалий. Предложение товара.

43000008 Эквадор
Предлагаем рыбу свежую или свежемороженую (в основном тунец). Предложение товара.

43000007 Эквадор
Предлагаются консервы: сардины в томатном соусе или масле. Предложение товара.

43000005 Чили
Предлагаем древесину сортов "ТЕРА". Предложение товара.

42990042 Бразилия
Предлагаем изделия из агата. Предложение товара.

42990041 Боливия
Купальники и бикини, тенниски и другая спортивная одежда. Предложение товара.

42990040 Боливия
Предлагаем свитеры, шарфы, перчатки и прочую одежду. Предложение товара.

42990039 Бельгия
Предлагаем серебряные украшения и часы. Предложение товара.

42990028 Словакия
Предлагаем зерновой элеватор со смесительной установкой. Предложение сотрудничества. Поиск сотрудничества. Поиск технологии.

42990016 Италия
Компания производит фильтры, очистители. Предложение товара. Предложение сотрудничества.

42980069 Франция
Типография производит рекламные материалы, печатает газеты. Предложение по изготовлению. Предложение сервиса.

42970041 Венгрия
Предлагаем инструменты для отбеливания и переработки синтетических материалов. Предложение товара.

42970038 Тунис
Торговое предприятие ищет заказчика текстильных товаров. Предложение товара.

42970029 Зимбабве
Ищем покупателя (представителя) слюды. Предложение товара. Предложение представительства.

42970025 Польша
Предлагаем спортивную обувь. Предложение товара.

43000018 Гонконг
Предлагаем древесину, половые покрытия (линолеум и т.д.), пиломатериалы, мебель. Предложение товара.

42940050 Гонконг
Предлагаем рождественские и пасхальные украшения. Предложение товара.

42940049 Гонконг
Предлагаем шапки, шляпы, береты. Предложение товара.

42940042 Гана
Предприятие по выпуску художественных изделий предлагает африканскую резьбу по дереву. Предложение товара.

42940041 Гана
Предлагаем золото (99,5%). Предложение товара.

42930024 Гана
Поиск представительства фирм, выпускающих стенные и настольные календари. Поиск представительства.

42940040 Финляндия
Торговое предприятие предлагает клееные древесные плиты. Предложение товара.

42940037 Китай
Предлагаем одежду. Предложение товара.

42940034 Бразилия
Предлагаем текстильные изделия, одежду, вышивку. Предложение товара.

42940029 Венгрия
Предлагаем производство металлических и пластмассовых деталей. Предложение изготовления.

42930035 Судан
Предприятие ищет торгового агента по реализации скота, мяса, фруктов. Предложение представительства.

42970012 Нигерия
Торговая фирма предлагает кокосовые орехи. Предложение товара.

42970011 Непал
Торговый дом экспортирует статуи из меди и латуни. Предложение товара.

42970010 Непал
Предлагаются украшения, ковры, одежда. Предложение товара.

42970008 Малайзия
Фирма экспортирует пиломатериалы и клееную древесину. Предложение товара.

42970007 Малави
Предлагаем редкостные вещи. Предложение товара,

42970004 Республика Корея
Торговая фирма специализируется на экспорте галстуков. Предложение товара.

42970003 Республика Корея
Предлагаем контейнеры для бюро, магазинов и квартир. Предложение товара.

42970002 Республика Корея
Предлагаем желатин для пищевых продуктов. Предложение товара.

42940086 Камерун
Фирма предлагает какао, кофе, зеленые бобы, перец. Предложение товара.

43270075 Швейцария
Швейцарский производитель всех видов мыла, шампуней, гелей для ванн и душа. Предложение товара, представительства, кооперирования.

ЗАПАДНЫМ ФИРМАМ ТРЕБУЕТСЯ

43010052 Мальта
Торговое предприятие ищет контакты с производителями препаратов по уходу за телом. Поиск товара.

43010021 Гонконг
Ищем металлический лом и отходы синтетических материалов. Поиск товаров.

43180031 Гонконг
Интересуемся импортом Urea-46, диамония и фосфата.

43010011 Бахрейн
Предприятие хотело бы импортировать украшения и аксессуары. Поиск товара.

42990027 Сингапур
Предприятие занимается экспортом и импортом консервированных продуктов, специй. Поиск товара.

42990003 Греция
Предприятие ищет монтажные заказы в области электроники. Предложение по изготовлению.

42980044 Кипр
Фирма ищет контакты с производителями мужской и женской одежды. Поиск товара.

42980037 США
Торговое предприятие ищет контакты с поставщиками мыла и шампуня. Поиск товара.

42980036 США
Импортер ищет контакты с производителями жидкого металла, латуни, кованого металла. Поиск товара.

43030023 США
Предприятие ищет контакты с производителями подарков. Поиск товара.

43180026 США
Интересуемся гвоздями в коробках весом 50 фунтов (22,5 кг). Поиск товара.

42980019 Непал
Фирма ищет предложения по программному (математическому) обеспечению.

42980016 Корея
Ищем радиотелеуправление, сигнальные установки. Поиск товара.

42980015 Япония
Торговая фирма ищет контакты с предприятиями по экспорту канцелярских товаров. Поиск товара.

42980008 Англия
Фирма по импорту ищет контакты с производителями оборудования и оснащения для гольфа. Поиск товара.

42980002 Китай
Поиск цинковых минералов (50% цинка,) медных минералов. Поиск товара.

42980001 Египет
Фирма интересуется предложениями от производителей товаров из кожи. Поиск товара.

42970035 Турция
Фирма по производству станков импортирует прессы. Поиск товаров.

42980006 Гана
Торговое предприятие предлагает для импорта мяса. Поиск товара.

43220003 Коста-Рика
Компания по импорту ищет поставщиков детской одежды. Поиск товара.

43220002 Чили
Ищем экспортеров текстиля. Поиск товара.

43250001
Компания по оптовой торговле сыром и деликатесами. Поиск товара.

43270076
Предприятие функционирует в сфере учета расходов по обогреву (отоплению), менеджмента собственности. Поиск товара.

43180035 Италия
Интересуемся импортом механического, электрического оборудования, натуральных волокон. Поиск товара.

43180033 Норвегия
Интересуемся импортом дизельных двигателей в Японию и Европу. Поиск товара, подержанных товаров.

43180032 Нидерланды
Компания по торговле акустическим оборудованием. Поиск товара.

43180028 Австралия
Фирма по торговле нефтью и производству пластмасс. Поиск товара.

43180027 Объединенные Арабские Эмираты
Интересуемся импортом химических веществ промышленного применения. Поиск товара.

43180025 Сирия
Интересуемся импортом электродвигателей. Поиск товара.

43180024 Шри-Ланка
Ищем неоновые трансформаторы с входными характеристиками: 50Гц, 240В. Поиск товара.

43180023 Южная Африка
Производители щитков-козырьков для передних стекол автомобилей. Поиск товара.

43180018 Малайзия
Интересуемся импортом машин для обработки цветных фотографий.

АФІЦЫЙНА

ПАСТАНОВА
Вярхоўнага Савета
Рэспублікі Беларусь

Аб прагнозе сацыяльна-эканамічнага развіцця Рэспублікі Беларусь на 1995 год

Вярхоўны Савет Рэспублікі Беларусь ПАСТАНАЎЛЯЕ:

1. Прыняць да ведама падрыхтаваны на аснове Праграмы неадкладных мер па выхаду эканомікі з крызісу прагноз сацыяльна-эканамічнага развіцця Рэспублікі Беларусь на 1995 год і яго важнейшыя параметры:

	1995 год у працэнтах да 1994 года (у супастаўных цэнах)
валавы ўнутраны прадукт	93 - 95,8
прадукцыя прамысловасці	91 - 94
валавая прадукцыя сельскай гаспадаркі ва ўсіх катэгорыях гаспадарак	102 - 105
вытворчасць тавараў народнага спажывання — усяго	100,5
у тым ліку:	
прадуктовых	100
непрадуктовых	100,3
знешнегандлёвы абарот	110
капітальныя ўкладанні за кошт усіх крыніц фінасавання	83,9
індэкс росту спажывецкіх цэн, разоў	3,9
грашовыя даходы насельніцтва ў цэнах адпаведных гадоў, разоў	3,5
удзельная вага прадукцыі прамысловых прадпрыемстваў недзяржаўных форм уласнасці ў агульным аб'ёме прамысловай прадукцыі	30
увод у дзеянне аб'ектаў сацыяльна-культурнай сферы за кошт усіх крыніц фінансавання:	
жылыя дамы, тыс.кв.метраў агульнай плошчы	3800
агульнаадукацыйныя школы, тыс.месцаў	15
дашкольныя ўстановы, тыс.месцаў	4,3
бальніцы, тыс.ложкаў	2,05
амбулаторна-паліклінічныя ўстановы, тыс.наведванняў у змену	5,55

2. Лічыць асноўнымі задачамі на 1995 год рэалізацыю Праграмы неадкладных мер па выхаду эканомікі з крызісу, зніжэнне ўзроўню інфляцыі і на гэтай аснове ажыццяўленне інвестыцыйнай дзейнасці, запавольванне спаду вытворчасці, забеспячэнне сацыяльнай абароны насельніцтва, у першую чаргу маламаёмных грамадзян, актывізацыю па ўсіх накірунках правядзення рыначных рэформ.

3. Кабінету Міністраў Рэспублікі Беларусь зацвердзіць на 1995 год аб'ёмы паставак тавараў для рэспубліканскіх дзяржаўных патрэб, ліміты цэнтралізаваных капітальных укладанняў і іншых рэсурсаў і ў месячны тэрмін давесці іх да міністэрстваў, ведамстваў, выканаўчых камітэтаў абласных і Мінскага гарадскога Саветаў дэпутатаў, аб'яднанняў, прадпрыемстваў і арганізацый.

4. Даручыць Кабінету Міністраў Рэспублікі Беларусь разгледзець заўвагі і прапановы пастаянных камісій Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, дэпутатаў Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, выказаныя пры разглядзе прагнозу сацыяльна-эканамічнага развіцця Рэспублікі Беларусь на 1995 год, і прыняць па іх неабходныя меры.

Старшыня Вярхоўнага
Савета Рэспублікі Беларусь
М. ГРЫБ

17 студзеня 1995г., г.Мінск.
N 3531-XII

ПРИВАТИЗАЦИЯ

АУКЦИОН

по продаже специализированным инвестиционным фондом акций государства в капитале акционерных обществ за именные приватизационные чеки "Имущество"

Аукцион состоится 22 февраля 1995 года в 10.00 по адресу: Республика Беларусь, г.Минск, ул.Мясникова, 39, Большой зал коллегии

Наименование АО, адрес	Общее количество акций, выпущенных обществом, шт.	Номинальная стоимость акции, руб.*	Цена одной акции в ИПЧ "Имущество"	Количество выставляемых на аукцион акций, шт/ИПЧ	в том числе по пакетам, шт. акций (начальная цена продажи пакета в ИПЧ)				
					1 лот	2 лот	3 лот	4 лот	5 лот
Пинский комбинат строительной индустрии. 225710, г.Пинск, Западный промузел	259419	10000	4	19682/78728	3682/14728	4000/16000	4000/16000	4000/16000	4000/16000
Полесьежилстрой. 224001, г.Брест, ул.Базановой, 19	252725	10000	4	17692/70768	3292/13168	3600/14400	3600/14400	3600/14400	3600/14400
Пинсксовхозстрой. 225710, г.Пинск, ул. Иркутско-Пинской дивизии	516642	5000	2	30944/61888	6144/12288	6200/12400	6200/12400	6200/12400	6200/12400
Водстройавтотранс. 225710, г.Пинск, Западный промузел	363445	10000	4	10115/40460	1715/6860	2100/8400	2100/8400	2100/8400	2100/8400
Чернавчицкий завод железобетонных изделий. 225030, Брестский р-н, д.Чернавчицы	333920	10000	4	2382/9528	2382/9528	-	-	-	-
Бресторгреклама. г.Брест, ул.Героев Обороны Брестской крепости	1702	10000	4	52/208	52/208	-	-	-	-
Элсан. 210605, г.Витебск, пр.Московский, 120	25177	10000	4	1310/5240	1310/5240	-	-	-	-
Радиотехника. г.Ошмяны, ул.Я.Коласа, 1	167512	5000	2	3103/6202	1503/30006	1600/3200	-	-	-
Строитель ПМК-160. г.Ошмяны, ул.Советская, 2	38069	10000	4	1108/4432	1108/4432	-	-	-	-
Каскад-93. 220007, г.Минск, ул.Могилевская, 43	171377	10000	4	13583/54332	2783/11132	2700/10800	2700/10800	2700/10800	2700/10800
Автомобильное транспортно-экспедиционное предприятие-5. 220600, г.Минск, пер.Асаналиева, 4а	197981	10000	4	10198/40792	1798/7192	2100/8400	2100/8400	2100/8400	2100/8400
Минский комбинат хлебопродуктов. 220088, г.Минск, ул.Слесарная, 48	128028	10000	4	33724/134896	8124/32496	6400/25600	6400/25600	6400/25600	6400/25600
АСиТ. г.Минск	73025	5000	2	6408/12816	2208/4416	2100/4200	2100/4200	-	-
Щетка. 220050, г.Минск, ул.Р.Люксембург, 48	30688	10000	4	1577/6308	1577/6308	-	-	-	-
Беллегпромпроект. г.Минск, ул.Маяковского, 115а	20953	1000	4	1153/4612	1153/4612	-	-	-	-
Солигорскводстрой. 223710, г.Солигорск, ул.Строителей, 30	272200	10000	4	19103/76412	3903/15612	3800/15200	3800/15200	3800/15200	3800/15200
Стройдетали. 222410, г.Вилейка, ул.Стахановская, 134	96008	10000	4	7441/29764	2541/10164	2400/9600	2500/10000	-	-
Пуховичский комбинат хлебопродуктов. 222810, г.М.Горка, ул.П.Гучка, 125	262395	10000	4	96368/385472	17768/71072	26200/104800	26200/104800	26200/104800	-
Автотрансстрой. 222310, г.Молодечно, ул.Профсоюзная, 2	70543	10000	4	5665/22660	1265/5060	1100/4400	1100/4400	1100/4400	1100/4400
Молодечностройкомплект. 222310, г.Молодечно, ул.Элеваторная, 3	55505	10000	4	5037/20148	1037/4148	1000/4000	1000/4000	1000/4000	1000/4000
Строймехсервис. 222160, г.Жодино, ул.Сухогрядная, 3	55958	10000	4	4198/16792	1198/4792	1000/4000	1000/4000	1000/4000	-
Завод сборного железобетона. 222120, г.Борисов, ул.30-летия ВЛКСМ	31049	10000	4	2300/9200	1200/4800	1100/4400	-	-	-
Старобинское предприятие рабочего снабжения. 225730, г.п.Старобин, ул.Лесная	9828	10000	4	343/1372	343/1372	-	-	-	-
Строитель-210. 222310, г.Молодечно, ул.Машерова	7992	10000	4	279/1116	279/1116	-	-	-	-
ТаиМ. 213880, г.Бобруйск, ул.Гоголя, 177	684428	10000	4	41339/165356	8539/34156	8200/32800	8200/32800	8200/32800	8200/32800
Према. 213410, г.Горки, ул.Черникова, 15	123342	10000	4	8889/35556	2089/8356	1700/6800	1700/6800	1700/6800	1700/6800
Коминтерн. 213844, г.п.Глуша	83660	1000	4	6145/24560	1345/5380	1200/4800	1200/4800	1200/4800	1200/4800
Автомотосервис и торговля. 213320, г.Осиповичи, ул.Юбилейная	17560	10000	4	1497/5988	1497/5988	-	-	-	-
Автомотосервис и торговля. 213320, г.Быхов, ул.Советская, 71	6812	5000	2	538/1076	538/1076	-	-	-	-
Автомотосервис и торговля. 213860, г.Глуск, ул.Швалкова, 5	4092	5000	2	241/482	241/482	-	-	-	-
Щучинский завод "Автопровод". 231520, г.Щучин, ул.Советская, 15	428368	5000	2	149744/299488	21236/42472	42836/85672	42836/85672	42836/85672	-
Трансэкспедитор. г.Витебск	138298	10000	4	494987197992	8011/32044	13829/55316	13829/55316	13829/55316	-
Березовский комбикормовый завод. 225320, г.Береза, ул.Первомайская	76096	10000	4	34628/138512	4192/16768	7609/30436	7609/30436	7609/30436	7609/30436
Белстройматериалы. 220992, г.Минск, ул.Казинца, 2	72093	10000	4	30707/122828	1871/7484	7209/28836	7209/28836	7209/28836	7209/28836
Могилевстрой. 212029, г.Могилев, ул.Шмидта, 80	174655	10000	4	55618/222472	3223/12892	17465/69860	17465/69860	17465/69860	-
Спартак. 246655, г.Гомель, ул.Советская, 63	159036	5000	2	4876/9752	2476/4952	2400/4800	-	-	-
Брестгазоаппарат. 224663, г.Брест	225408	5000	11	2761/30371	2761/30371	-	-	-	-
Белорусские обои. 220004, г.Минск, ул.Обойная, 12	93539	5000	2	2338/4676	2338/4676	-	-	-	-
Ковры Бреста. 224629, г.Брест, ул.Я.Купалы, 1	325661	10000	4	8141/32564	2741/10964	2700/108/00	2700/108/00	-	-
Витебские ковры. 210647, г.Витебск, ул.Горького, 75	300436	5000	2	7511/15022	2511/5022	2500/5000	2500/5000	-	-
Коммунарка. 220033, г.Минск, ул.Аранская, 18	82516	10000	4	2063/8252	2063/8252	-	-	-	-

Заявки на участие в аукционе принимаются до 21 февраля 1995 г. по адресу: 220097, г.Минск, ул.Мясникова, 39, каб.832, Министерство по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь.

Плата за регистрацию в размере 1/4 минимальной месячной заработной платы и специальный сбор в сумме 4 месячных заработных плат за подачу заявления перечисляются в Мингосимущество на р/с 149106 в Главном управлении Национального банка РБ по г.Минску и Минской области, МФО 153001, код 007.

Ознакомиться с условиями участия в аукционе, получить более подробные сведения о работе предприятий, их рентабельности и других показателей из проспектов эмиссий можно по адресу: г.Минск, ул.Берсона, 16, ком.207, инвестиционно-брокерская фирма "Эспас".

Контактные телефоны: 20-33-23, 20-71-40, 26-54-25. Претензии к предприятиям, акции которых предложены к продаже на аукционе, принимаются в течение 30 дней со дня опубликования информационного сообщения.

СОДРУЖЕСТВО

РЕШЕНИЕ
о мерах по улучшению работы железных дорог государств-участников Содружества

Рассмотрев доклад Совета по железнодорожному транспорту государств-участников Содружества о мерах по улучшению работы железных дорог государств-участников Содружества, Совет глав правительств Содружества Независимых Государств

РЕШИЛ:

1. Министерствам экономики, финансов, железнодорожным администрациям с другими заинтересованными органами государственного управления государств-участников Содружества разработать в I квартале 1995 года программы государственной поддержки железных дорог государств-участников Содружества по содержанию их технических средств в работоспособном состоянии, использованию имеющейся ремонтной базы подвижного состава, с тем чтобы полностью обеспечить выполнение плановых видов ремонта, а также по реализации Соглашения о сотрудничестве в области технического переоснащения и обновления железнодорожного подвижного состава от 9 сентября 1994 года и представить их на утверждение правительств своих государств.

Совету по железнодорожному транспорту государств-участников Содружества обеспечить необходимое содействие в подготовке указанных программ.

2. Железнодорожным администрациям, пограничным и таможенным органам государств-участников Содружества до 1 марта 1995 года скорректировать организацию пограничного контроля и таможенного досмотра пассажирских поездов в межгосударственном сообщении, с тем чтобы максимально сократить время стоянки поездов на пограничных переходах, в том числе за счет организации совместного досмотра в одном пункте или проведения его во время движения поездов.

3. Министерствам внутренних дел государств-участников Содружества совместно с заинтересованными органами государственного управления в месячный срок рассмотреть ход выполнения Решения Совета глав правительств Содружества Независимых Государств о мерах по обеспечению безопасности пассажиров, грузов, подвижного состава и поездных бригад на железных дорогах государств-участников Содружества Независимых Государств от 24 сентября 1993 года и принять необходимые меры по его реализации в полном объеме.

О проведенной работе информировать Исполнительный Секретариат СНГ в I квартале 1995 года.

4. Министерствам экономики, финансов, железнодорожным администрациям государств-участников Содружества совместно с заинтересованными органами государственного управления в месячный срок рассмотреть положение с взаиморасчетами за перевозки по железным дорогам, использование подвижного состава и другие работы и услуги в межгосударственном сообщении на железнодорожном транспорте и принять меры к ликвидации допущенной задолженности.

Совету по железнодорожному транспорту государств-участников Содружества рассмотреть вопрос по совершенствованию тарифной политики в межгосударственном сообщении на железнодорожном транспорте государств-участников Содружества и доложить его на очередном заседании Совета глав правительства Содружества Независимых Государств.

Межгосударственному экономическому Комитету Экономического союза совместно с Советом по железнодорожному транспорту государств-участников Содружества рассмотреть вопрос взаиморасчетов между железными дорогами государств-участников Содружества, подготовить предложения по его реализации и доложить по данному вопросу на очередном заседании Совета глав правительств Содружества Независимых Государств.

5. Соответствующим органам и организациям государств-участников Содружества организовать для нужд железнодорожного транспорта приоритетное снабжение топливно-энергетическими ресурсами, маслами и смазочными материалами, выделяя их отдельной строкой в топливных балансах с гарантированным квотированием и лицензированием.

6. Принять к сведению, что государства-участники Содружества примут необходимые меры по обеспечению беспрепятственного движения поездов в межгосударственном сообщении по своим территориям и не допускать вмешательства посторонних лиц в работу железных дорог.

7. Настоящее Решение вступает в силу со дня его подписания.

Совершено в городе Москве 9 декабря 1994 года в одном подлинном экземпляре на русском языке. Подлинный экземпляр хранится в Архиве Правительства Республики Беларусь, которое направит каждому государству, подписавшему настоящее Решение, его заверенную копию.

Модель	СОПР	RAM	HDD	FDD	Монитор	VRAM	Мышь	Примечание	Гарантия, мес.	Цена USD	Продавец	Телефон
КОМПЬЮТЕРЫ												
287-20		1	40	//	SVGA.39			MT	12	630	Программа	32-87-35
286-20		1	100	//	mSVGA		+	.28 mono m-r	12	579	SUNRISE	34-43-56
AT386SX40	?	1	100	//	SVGA	512	+	39,любые изм. конфигурации, сертиф.РФ	12	685		
AT386SX40	?	2	260	//	SVGA	512	+		12	770		
AT386DX40	?	4	260	//	SVGA	512	+		12	910		
386SX40		1	170	//	mono	256		SC	15	579	ДАЙНОВА	30-23-56 4 линии
386SX40		1	170	//	PHILIPS	256		SC	15	616		
386SX40		1	170	//	SVGA	256		.39, SC	15	683		
386SX40		2	170	//	SVGA	256		.39, SC	15	718		
386DX40		4	170	//	mono	256		K8int, MT	15	748		
386DX40		4	170	//	SVGA	256		K8int, MT	15	815		
386DX40		4	250	//	SVGA	256		K8int, MT	15	832		
386DX40		4	170	//	mono	256		K128, MT	15	762		
386DX40		4	170	//	SVGA	256		K128, MT	15	829		
386DX40		4	250	//	SVGA	512		K128 .28, MT	15	897		
386SX40		2	130	3,5"	SVGA.28			MT, Lintek, Герм.	12	732	Программа	32-87-35, 32-43-43
386DX40		4	210	3,5"	SVGA.28			K128, Lintek, Герм.	12	865		
386SX40		1	210	1.44	mVGA	256	+	MT	12	570	Юнилэб	66-65-75, 66-15-16
386SX40		1	210	1.44	SVGA	256	+	MT	12	720		
MAS386SX40		4	420	//	SVGA.28	512		AMD	18	930	МАС Электроник	35-12-01
MAS386DX40		4	420	//	SVGA.28	512		K128, AMD	18	990		
386SX33		2	106	//	mSVGA	256				602	Информатика	37-06-62 37-45-19
386SX33		2	170	//	SVGA.39	256				741		
386SX25		2	170	//	VGA	256		EC1863.11	12	680	МПОВТ	32-45-83 31-35-49 32-71-39 33-26-74 33-36-27
486SX25		4	170	//	SVGA	512		BM2002	12	940		
486SX33		4	340	//	SVGA	512		ICS, .28, MT	12	1090		
486DX33		4	340	//	SVGA	512		ICS, .28, MT	12	1150		
486SX2-50		4	340	//	SVGA	512		ICS, .28, MT	12	1220		
Компьютерный класс под заказ										от 1600		
AT486DX33	+	4	260	//	SVGA	512	+	.39,изм.конф. DOS6.22	18	1080	SUNRISE	34-43-56
AT486 DX2-66	+	4	260	//	SVGA	512	+	.39,DOS6.22,CPU Intel,GS,любые конфигурации	18	1195		
AT486 DX2-66	+	8	340	//	SVGA	1	+		18	1405		
AT486 DX2-66	+	16	510	//	SVGA	1	+		18	1800		
486DLC40		4	260	//	SVGA	512	+	.28,DOS6.22,серт.РФ	12	1000		
486/7DLC40		4	170	//	SVGA	256		K8int, MT, .39	15	895	ДАЙНОВА	30-23-56 4 линии
486/7DLC40		4	250	//	SVGA	512		K8int, MT, .28	15	949		
i486DX2-50		4	250	//	SVGA	256	+	VLB, K256, .39LR	24	1053		
i486DX2-50		8	250	//	SVGA	512	+	VLB,K256,28LR, MT	24	1262		
i486DX2-50		4	540	//	SVGA	1Mb	+	.28, K256, MT	24	1110		
i486DX2-50		8	340	//	SVGA	512	+	.28, K256, MT	24	1283.		
i486DX2-50		8	340	//	SVGA	512	+	.28, K256, MT	24	1354		
486SX25		4	210	3,5"	SVGA.28			INTEL Champion	12	1250	Программа	32-87-35, 32-44-43
486DX33		4	210	3,5"	SVGA.28				12	1360		
486DX40		4	210	3,5"	SVGA.28			K256, Lintek, Герм.	12	1073		
486DX2-66		4	210	3,5"	SVGA.28			INTEL Champion	12	1465		
486DX2-66		8	540	//	SVGA.28	1Mb		VLB Win,MT,США	12	1278		
486SX33		4	210	//	mVGA	512		K256, VLB	18	900	Юнилэб	66-65-75 66-15-16
486SX33		4	210	//	SVGA.28	512		K256, VLB, LR Daewoo	18	1050		
486DX2-66		8	520	//	SVGA.28	1			18	1495		
486DX2-66		4	210	//	SVGA.28	1			18	1170		
486DX40		4	420	3,5"	SVGA.28	512		MT,Lintec,Герм.	12	1065	Comtris	61-12-11
486SX40		4	210	3,5"	mono	512	+	MT, Green Blos	24	833	BelABM	34-79-72 34-81-05
486SX40		4	210	//	SVGA	512	+	MT, .28LR, NI Green Blos	24	1041		
486SX40		4	210	//	SVGA	512	+	K256, .28LR, NI Green Blos	24	1084		
486SX40		8	210	//	SVGA	512	+		24	1264		
486SX40		4	352	//	SVGA	512	+	.28LR, NI, MT	24	1108		
486SX40		4	352	//	SVGA	512	+	K256, .28LR, NI, MT	24	1121		
486SX40		8	210	//	SVGA	1	+	K256, VESA, .28LR, NI, MT, Green Blos	24	1309		
486SX40		8	352	//	SVGA	1	+		24	1346		
486SX40		4	528	//	SVGA	512	+	.28LR, NI, MT	24	1147		
486SX40		8	528	//	SVGA	1	+	K256, .28LR, NI, VESA	24	1416		
486DX33		4	210	//	SVGA	512	+	K256, .28LR, NI	24	1211		
486DX33		4	210	//	SVGA	1	+	K256, .28LR, NI, MT, VESA, VL COMBO	24	1270		
486DX33		4	352	//	SVGA	1	+		24	1307		
486DX33		8	352	//	SVGA	1	+		24	1487		
486DX33		4	528	//	SVGA	1	+		24	1376		
486DX33		8	528	//	SVGA	1	+		24	1557		
486DX40		4	210	//	SVGA	1	+		24	1284		
486DX40		4	352	//	SVGA	1	+		24	1320		
486DX40		8	352	//	SVGA	1	+		24	1501		
486DX40		4	528	//	SVGA	1	+		24	1390		
486DX40		8	528	//	SVGA	1	+		24	1570		
486DX2-66		4	210	//	SVGA	1	+		24	1311		
486DX2-66		4	352	//	SVGA	1	+		24	1348		
486DX2-66		8	352	//	SVGA	1	+		24	1528		
486DX2-66		4	528	//	SVGA	1	+		24	1417		
486DX2-66		8	528	//	SVGA	1	+		24	1597		
486DX2-66		16	1083	//	SVGA	1	+	K256, LR0, NI, T, VL COMBO, VESA	24	2255		
P-66		8	528	//	SVGA	1	+	K512, LR, NI, T	24	2245		
P-66		16	1086	//	SVGA	1	+		24	3138		
MAS486SX33		4	420	//	SVGA.28	512		K8int, UMC Super33	18	1040	МАС Электроник	35-12-01
MAS486DLC40		4	420	//	SVGA.28	512		K128, Cyrix	18	1020		
MAS486DX40		4	420	//	SVGA.28	512		K256, VLB/ISA	18	1240		
MAS486DX40		4	420	//	SVGA.28	1		K256,LR,VLB/ISA	18	1292		
MAS486DX40		8	540	//	SVGA.28	1		K256,LR,VLB/ISA	18	1590		
MAS486DX2-66		8	420	//	SVGA.28	1			18	1790		
MAS486DX2-66		8	540	//	SVGA.28	1			18	1850		
MAS486DX2-66		16	1	//	SVGA.28	1		K256,LR,VLB/ISA, SCSI	18	2900		
MAS Pentium60		16	540	//	SVGA.28	1		K256,LR,PCI/VLB/ ISA,VLB Cache,2Mb	18	3807		
MAS Pentium60		16	1	//	SVGA.28	1		K256,LR,PCI/VLB/ ISA,SCSI	18	3510		
MAS Pentium90		16	1	//	SVGA.28	1		K256,LR,PCI/ VLB/ISA	18	3780		
NOTEBOOK												
486SX25		4	170	3,5"	mono	1Mb		GoldStar tracball intel inside	12	1450	SUNRISE	34-43-56, 34-44-70
486SX25		4	170	3,5"	color	1Mb			12	2155		
486DX4-75		4	340			1Mb		Texas Instr.M4000E,color active		3650	Триумф	66-63-36
486SL33		4	210					NEC Versa S/33C,color active		2950		
486SX33		4	250					IBM ThinkPad 355C,f.-m.,color active		2790		
486SL33		4	200					Toshiba T1910CS dualscan		2190		
КОМПЬЮТЕРЫ APPLE MACINTOSH												
PowerPC6100/60, 7100/66, 8100/80		8-?	160-?	3,5"	13-21"	1Mb-?		DOS, WIN, sound, Ethernet,CD-ROM	12		INTERMICRO 36-32-47, 36-34-10	
LC		4-?	80-?	3,5"	13-21"	512		Local Talk, CD-ROM, sound	12			
Quadra		4-?	80-?	3,5"	13-21"	до 1Mb			12			
PowerBook		4-?	80-?					b/w, color, sound, Ethernet	12			
РАБОЧИЕ СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ												
GMC486DX2-66		8	2x540	//	mSVGA.28	1Mb		VLB Win,MT,США	12	1935	Программа	32-87-35
486SX40		4	270	//	SVGA.39	256		K128		973	Информатика	37-06-62 37-45-19
486DX2-66		4	340	//	SVGA.39	512		K128/256, AMD		1154		
486DX2-66		4	270	//	SVGA.39	256		K128/[illegible], AMD		1128		
486DX2-50		4	270	//	SVGA.39	256		K128/[illegible] Cyrix		1014.		
486DX2-66		4	210	//	SVGA.39	256		K128/[illegible] Intel		1012		
486DX2-66		8	425	//	SVGA.28	512		[illegible] Intel		1392		
486DX2-66		16	540	//	SVGA.28	1024		[illegible] 256, Intel		1803		
Intel P-60		8	540	//	SVGA.28	512		[illegible]256, ISA, VLB		1788		
Intel P-60		8	540	//	SVGA.28	1		[illegible] ISA PCI		1900		
486SX2-66		4	270	3,5"	SVGA 14"	1Mb		NI, EnergMonit	36	1562	BelABM	34-79-72
486SX2-66		4	420	3,5"		1Mb		NI, Multimedia	36	1976		
486DX2-50		8	310	3,5"		1Mb		Compaq, Intel, win3.1, DOS6.2, T[illegible]	36	2049		
486DX4-100		8	525	3,5"		1Mb			36	2790		
486DX33		8	535	//		1Mb		Compaq,Intel EISA, Network contr.	36	3568		
486DX2-66		16	1050	//		1Mb		Compaq,Intel EISA, Network contr., FAST SCSI,CD-ROM	36	6019		
Proliant 2000 p-90		32	1050	//		1Mb			36	14620		
Proliant 4000 p-100		64	2100	//		1Mb		то же, SMART	36	25657		

Размещение рекламы в таблице — тел./факс 61–64–22
Цена за одну строку — 30 тыс. рублей
Последний срок подачи информации в номер — понедельник 12-00

Модель	Примечание	Цена $ USA	Продавец	Телефон
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ				
1С: Бухгалтерия 5.0/ПРОФ/Сетевая	комплексная система бухучета	40/125/250	Белвычтехника	52-00-90, 98-29-13
Постановка бухучета	бухг.обслуживание и обучение			
Зарплата	призер республиканского конкурса, поставка "под ключ"		НИИЭВМ-сервис	36-00-45
Путевой лист	обработка пут.листов авто- и маш.-тракторного парка			
Основные	учет, движение, переоценка, запросная система			
1С: Бухгалтерия	БАЗОВАЯ 5.0/ПРОФ 2.0, со склада	40-125	МиСофт	49-34-21, 49-83-39
1С: Бухгалтерия	ПРОФ 2.0, сетевая, со склада	125/250		
1С: Зарплата 2.0	с внедрением "под ключ"	60 — 160		
Лексикон 1.1-1.3	со склада	16 — 57		
MS OFFICE 4.2	русская версия, со склада	195 — 302		
WINDOWS FOR WORGROUPS 3.11	русская версия, со склада	35 — 109		
MS DOS 5.0/6.22	русская версия, со склада	54 — 67		
Paradox 5.0	for Windows, со склада	164/230		
NORTON UTILITIES 8.0	со склада	63/110		
WordPerfect 6.0	русская версия, со склада	69/118		
Aldus PageMaker 5.0	издательская система, рус.версия	205	Триумф	66-63-35, 66-66-06, 64-27-97
Borland C++ 4.02	система программирования	219		
Fine Reader 1.3/1.3ipg	система оптич.распознов.текстов, рус., англ.	109/40		
Norton Commander 3.0/4.0	программа-оболочка, рус.	16/30		
Paradox 5.0 for Win	СУБД	220		
Stylus Win/Dos	с-ма интеллект.авт.перевода (англ., нем., фр., рус.)	154/96		
Visual Basic Pro Dos/Win	система визуального программир.	130/181		
Антивирусный комплект	AIDStest, Adinf+Cure Module, Doctor Web	19		
Лексикон 1.1бел/1.2бел/1.3	популярный текстовый редактор	от 16		
ТурбоБухгалтер 3.2+	универс. программа компл. бухучета и делопроизводства	1367 тыс. ббн	РАДИУС	(0152) 44-92-61
Малое предприятие	бухучет (обучение, сопровождение)	49	Софтклуб	24-87-70, 35-82-83
Складской учет	учет, переоценка, подготовка документов	95		
NetWare 3.12(рус.)	Сетевое ПО 5 - 250 user	от 795	BelABM	34-79-72, 34-81-05
NetWare 4,02E	Сетевое ПО 5 - 1000 user	от 1395		
Novell Dos 7.0	+Personal Netware	66		
Microsoft Windows	for Workgroup3.11 Russian, сетевая версия Windows,Hot-line	130	МАС Электроник	35-12-01
Microsoft Windows	for Workgroup3.11 English,add-on,сетевая версия Windows,Hot-line	65		
Microsoft office Standard 4.2	Комплект Word 6.0,Excel 5.0,Powerpoint 4.0, Mail 3.2,Hot-line	330		
Microsoft Word 6.0/Excel 5.0 Bundle	Рус.компл. Word 6.0 и Excel 5.0, Hot-line	240		
"Финансы без проблем"	универсальная система бухучета фирмы "Hackers Design", версии 3+/4000	40/100	ЦЕНТРАЛЬ	20-98-04
SCO UNIX 3.2.4.2.	операционная система	1150	Data-stream	26-17-86, 27-49-10
SCO Open DeskTop3.0CD	операционная система	1380		
FAX STF	ПО для Apple Mac с кабелем для модема, 1г.г.	60		
SuperVoice 1.0	ПО для ZyXEL под Windows: fax/voice/data	15		
БАЗЫ ДАННЫХ				
ЮСИАС 2.0	законодат.РБ с еженедельной актуализацией(30Mb)	120	РЕГИСТР	49-41-28
МОНИТОРЫ				
Yakumo	14", mVGA	129	Программа	32-87-35
Smile CA1515DL 15"	1280x1024, .28, 60kHz/90Hz, MPRII, Green	520	МАС Электроник	35-12-01
SAMPO KDM2077E 20"	1600x1280, .28, 82kHz/120Hz, Flat Screen, LR, Green	1490		
SAMPO KDM2055LE 20"	1280x1024, .31, 65kHz/90Hz, Flat Screen, LR, Green	1300		
INTRA 15"	1280x1024, .28, 65KHz/100Hz, Flat Screen	380		
PHILIPS 4CM6282 17A	17" SVGA .26NI LR	1427	Дайнова	30-23-56 4 линии
PHILIPS 4CM6088 17T	17" SVGA .26NI LR, Trinitron	1326		
ПРИНТЕРЫ				
Матричные				
Epson LQ-100	24pin, автоподача	220	Программа	32-87-35
Epson LX-300	A4, 240cps, рус., 1г.г.	197	Котбис	36-03-12, 36-29-25
Epson LQ-100	A4, 24pin, 240 cps, 1г.г.	225		
CPF-136R	9pin, широкий, рус., 1 г.г.	120	SUNRISE	34-43-56
Sumsung SP-0921	9pin, широкий, рус., 1 г.г.	251		
Epson LX-1050+	9pin, широкий, рус., 1 г.г.	350		
Epson LQ-1070	A3,24pin, прогр.рус., 1 г.г.	607		
Epson LQ-570	24pin, узкий, прогр.рус., 1 г.г.	385		
Epson LQ-100	A4, 24pin, рус., 1г.г.	270		
Epson LX-100	A4, 9pin, рус., 1г.г.	211		
Panasonic KX-1150	9pin, узкий, рус., 1 г.г.	180		
Panasonic KX-1695	9pin, широкий, рус., 1 г.г.	395		
Star NX-1500	A3, 9pin, 180 cps, рус., 1 г.г.	285	БелКомБридж	26-18-67
Epson LX-800	русиф., 1 г.г.	253	МАП	76-83-87
Epson LX-300	русиф., 1 г.г.	236		
STAR NX-1500	русиф., 1 г.г.	316		
Fujitsu DL-700	A4 Landscape, 24pin, 216cps, 10fonts	254	Дайнова	30-23-56 4 линии
Oki Microline 320	A4, 9pin, 360cps	420		
Oki Microline 321	A3, 9pin, 360cps	470		
Star LC-15	A3, 9pin, 180cps	288		
SEIKOSHA 1900	A4,9pin,192cps,рус.,1г.г.	210	МАС Электроник	35-12-01
SEIKOSHA 2415	A3,9pin,300cps,рус.,1г.г.	380		
SEIKOSHA MP-5350	9pin,300cps,рус.,1г.г.	590		
SEIKOSHA BP-5780	A3,18pin,780cps,рус.,банковский 1г.г.	2050		
Epson LX-100	A4, 9pin, 240cps	190	Информатика	37-06-62, 37-45-19
Epson LX-300	A4, 9pin, 240 cps	195		
Epson FX-800	A4, 9pin, 380cps	474		
Epson LQ-100	A4, 24pin, 240cps	237		
Epson FX-1170	A3, 9pin, 300cps	510		
Epson LX-1050	A3, 9pin, 240cps	350		
STAR LC15	A3, 9pin, 180cps, 1г.г. тыс.ббн	3451	МИНТЕХПРОМ	Минск 20-82-01, Гродно 47-80-98, Гомель 55-07-52, Могилев 26-85-98
Epson LQ-100	24pin, тыс.ббн.	2737		
Epson LX-300	9pin 240cps, тыс.ббн.	2320.5		
Epson FX-1170	. тыс.ббн.	5890.5		
EPSON LX-100	A4, 9pin, 180cps, 1г.г. тыс.ббн	2261		
Fujitsu DL-1000	mono 360x360 dpi 240 cps, A4R, 24 pin	280	BelABM	34-79-72
Epson LX 300	1г.г.	220	СНАП	77-80-61

Струйные				
Fujitsu B 100plus	A4, 1 г.г.	275	ЮНИЛЭБ	66-65-75
Epson Stylus-color	A4, 360dpi, рус., 1 г.г.	844	SUNRISE	34-43-56
Epson Stylus-1000	A3, 360dpi, рус., 1г.г.	615		
Epson Stylus-1000	A3	640	Информатика	37-06-62
HP DeskJet 500Q	A4, 300dpi	340	Программа	32-87-35
Breez 100 Plus	300x300 dpi 180 cps 128Kb, A4, рус.	250	BelABM	34-79-72
Лазерные				
Panasonic KX-P4400	A4, 300dpi, рус., 1г.г.	666	SUNRISE	34-43-56, 34-33-70
Panasonic KX-SP100	A4, 300dpi, прогр.рус., факс, ксерокс, 1г.г.	1520		
Wang LDP-8	A4, 300x300dpi, 4ppm, 512k, прогр.рус., 1г.г.	962		
Epson EPL 5600	600dpi	1267	Информатика	37-06-62, 37-45-19
Epson EPL 5200	300dpi	903		
Panasonic KX-P4400	300dpi	582		
Panasonic KX-P4401	300dpi	618		
SEIKOSHA OP-104	300dpi,4ppm,512Kb-1,5 Mb,1г.г.	720	MAC Электроник	35-12-01
STAR LS-5TT Laser	A4, 5 ppm, 300 dpi, эм. HP LJ III	1698	Дайнова	30-23-56
OKI OL400ex	A4-A6, 300dpi, 4ppm, RAM 0,5Mb (up to 4,5Mb)	617		
Для Notebook				
CITIZEN PN48	A4, 1.17 кг. 2г.г. тыс. ббн	3808	Минтехпром	20-82-01
СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ				
BNC connector	for RG-58	2	Дайнова	30-23-56 4 линии
Terminator	for RG-58 / 50	2		
Карта ETHERNET	NE2000 Jumper/Jumperless BNC&UTP	43		
	NE 2100 BNC/UTP/AUI	70		
Remote boot rom	for ethernet	16		
Кабель RG-62	930 Ом, для сети ARCNET	0.65	ДИАРЕС	26-18-67
Кабель	RG-58	0.48/m	Программа	32-87-35
Коннекторы, терминаторы (в ассортименте)				
ETHERNET	NE2000	62		
LAN CARD	NE2000 10Base-2,32bit, VL, 1г.г.	110	MAC Электроник	35-12-01
RG-58 Cable	Tnin Ethernet,100M,1г.г.	70		
LAN Connector		2		
EtherLink III ENET	16 bit (AUI/BNC/UTP) 3C509 COMBO LifeTimeWarranty	135	BelABM	34-79-72 34-81-05
Ethernet card 16 bit GE2000II-2 (BNC/UTP), NOVELL cert, LifeTimeWarranty		50		
Ethernet Repeater	NE-5020C 2-Ports (2AUI/2BNC)	260		
Pocket Ethernet	Adapter BNC/UTP/2 Centronix	150		
Локальные вычислительные сети "под ключ"				
Установка локальных вычислительных сетей "под ключ"		от 60	Datastream	26-17-86
ДИСКЕТЫ				
VERBATIM тефлон	5,25"/3,5", 2HD, формат., 10 шт. тыс. ббн	70.21/107.1	Минтехпром	25-33-86, 20-82-01
BASF	5,25"/3,5", 2HD, 10шт. тыс. ббн	95.2/119		
BASF MEGA/EXTRA	3,5", 2HD	0.97/0,97	COMTRIS	61-12-11
BASF MEGA	3,5" 2HD, 10 шт., пл.бокс, ч.цв.	11.1		
VERBATIM DataLife	5.25"HD, гар.LifeTime, опт./розн.	.56/.79	Триумф	66-63-35
Бокс для дискет	3.5"/5.25" на 2, 5, 10, 50, 100 шт.	1 — 21	МиСофт	49-34-21
NASHUA	3.5"/5.25", HD	0.7/0,52	СНАП	77-80-61
"3M"	5,25" DS/HD (10 шт.)	7	Дайнова	30-23-56, 4 линии
	3,5" DS/HD (10 шт.)	9		
Бокс для дискет	3.5" (на 80 шт.) DB-380	6		
	3.5" (на 40 шт.) DB-340	4		
	комбинир.5.25" — 200шт. или CD — 20шт.,или 3.5" — 170шт.	10		
	3,5", 1.44Mb 2S/HD, 10 шт.	5.9	Программа	32-87-35
Toysan Technologies	3,5" 1,44 Mb 2S-HD, США	0,75	Белтрансфер	29-52-22
POLAROID	3.5"/5.25",1,44Mb/1.2Mb,10шт.	10/6	Polaroid RB	63-45-45
СКАНЕРЫ				
Image Artist	800dpi, 64/256gray, ручной, Twain, 1г.г.	125	MAC Электроник	35-12-01
TwainScan 256	400dpi, 256gray, ручной, Twain, 1г.г.	130		
TwainScan Color24	400dpi, 16M color, 256gray, ручной, Twain, 1г.г.	270		
TwainScan Color800	800dpi, 16M color, 256gray, ручной, Twain, 1г.г.	335		
Color Artist Pro	800dpi, 16M color, 256gray, ручной, Twain, 1г.г.	335		
PrinScan 105	400dpi, 64gray, ручной для Notebook/LPT, Twain, 1г.г.	240		
PrinScan Color	400dpi, 262144 color, 64gray, ручной для Notebook/LPT, Twain, 1г.г.	330		
ScanPlus Color	600/1200dpi, 16M color, 256gray, листовой, Twain, 1г.г.	530		
ScanPlus Gray	600/1200dpi, 256gray, листовой, Twain	350		
Paragon 600	600/1200dpi, 16M color, 256gray, планшетный, Twain	815		
Paragon 1200	1200/2400dpi, 16M color, 256gray, планшетный, Twain	1220		
Slide Module for Paragon		380		
ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ				
Exide ONE UPS	250VA, stanby, USA, 1г.г.	170	MAC Электроник	35-12-01
	400VA, stanby, LAN, USA, 1г.г.	258		
	600VA, stanby, LAN, USA, 1г.г.	378		
	900VA, on-line, LAN, модульный, USA, 1г.г.	635		
	1200VA, on-line, LAN, модульный, USA, 1г.г.	817		
Exide Prestige ext	100VA, on-line, LAN, модульный, USA, 1г.г.	1129		
	1250VA, on-line, LAN, модульный, USA, 1г.г.	1522		
	1500VA, on-line, LAN, модульный, USA, 1г.г.	1600		
	3000VA, on-line, LAN, модульный, USA, 1г.г.	3063		
Full Battery for Prestige — батарея расширения, 1г.г.		569		
Half Battery for Prestige — батарея расширения, 1г.г.		456		
Exide PowerWare-System 300, 1200VA-600000VA, on-line, LAN, USA, 1г.г.		call		
Exide LAN Monitor SofTWare, onlisafe TM for Novell, Unix, Windows NT, OS/2		call		
Online	UPS-250VA	237	Программа	32-87-35, 32-43-43
	UPS-250VA	351		
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ				
Тонер-картридж	для лазерного принтера HP LaserJet 4L	110	БелКомБридж	26-18-67
Картридж	Epson Stylus 400/800/1000	26	Программа	32-87-35, 32-43-43
	Epson LX100/LQ100/ML183/193	6		
Чернила/картридж	Canon BJ-10EX	14/38		
Красящая лента	(Full mark) CPF-136 (пленка), Epson LX//FX/LQ (13мм)	4		
Картридж	A-30, LL-Drum для Canon FC-123,5 и PC 6, 7, 11	120	Суприм	39-49-89
Картридж	к Epson LQ-100	7	Дайнова	30-23-56 4 линии
Картридж	к Star LC2410/NX2400	6		
Картридж	к Star LC-20	6		
Картридж	к CPF-136	5,5		
Картридж	к Fujitsu DL700	5		
Картридж с тонером	к лазер.принтеру Star LS-5TT	99		
	к лазер.принтеру Fujitsu VM4	45		
Картридж	k OKI Microline 100/280/320/321	8.3		
Картридж с тонером	к лазер.принтерам OKI OL400ex/OL410ex	21		
Картридж	к Epson LX/FX 1050/1170	2		
Картридж	к Epson LX800/FX850	2.2		
Картридж	к Epson 100	2		
Картридж	к ксероксу-факсу HITACHI	13		
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ				
T,X,Printer-Switch	ручные, автоматические 2x1,4x1,2x2,1x4	18-44	MAC Электроник	35-12-01
Кабель	Centronix RS/RS 1,5-5M	4-7		
GALAXY 600CF	Cashe-contr.,ISA/IDE,до 16Mb,5Mb/s,1г.г.	135		
GALAXY 680C	Cashe-contr.,VLB/IDE, до 16Mb,20Mb/s,1г.г.	175		
GALAXY DC690B	Cashe-contr.,PCI/IDE,до 16Mb,18Mb/s,1г.г.	249		
GALAXY DC300B	Cashe-contr.,ISA/SCSI-2, 512Kb on board,1г.г.	215		
GALAXY DC380	Cashe-contr.,ISA/SCSI-2, 25Mb/s,512Kb on board	246		
GALAXY DC880	Cashe-contr.,VLB/SCSI-2,до 16Mb,25Mb/s,1г.г.	446		
GALAXY DC800B	cashe-contr., ISA/SCSI-2, до 16Mb, 10Mb/s, 1г.г.	245		
HDD	20Mb, MFM, ST-225	69	Программа	32-87-35, 32-43-43
HDD	540Mb, IDE, QUANTUM	330		
Унив.мат.плата	486/SL/SX/DX/DX2	110		
CPU 486DX2/66	AMD	210		
Клавиатура	101кл.	26		
Корпус	Big TOWER 200VA	88		
	MINITOWER 200VA	64		
Data switch	2x1/4x1	18/21		
Auto switch	перекл.4x1/2x1	45/25		
Кабель	Centronics для принтера	2.9	Comtris	61-12-11
Кабель RS-232	для модема, 25-25, 1,5м	5	Datastream	26-17-86, 27-49-10
ZyXEL ROM Updrade		call		
Cooling fan	for 486 CPU	10	Дайнова	30-23-56 4 линии
Automatic sheet feeder for Fujitsy Breeze100		63		
Fujitsu M2512A2	магнитооптический дисковод 230Mb	1215		
Диск Fujitsy	230 Mb, магнитооптический диск, компл. 5шт.	225		
VL200VL-Bus IDE	2FDD/2s/1p/1g Cached Controller	116		
VL230VL-Bus IDE	4FDD/2s/1p/1g Cached Controller	122		
FDD	EPSON 5.25"/1.2Mb	49	БелКомБридж	26-18-67
HDD	Conner IDE210Mb	190		

АКСЕССУАРЫ				
Мышь		10	Дайнова	30-23-56
Коврик для мыши	антистатик MP-2	2		
	с держателем	5		
Защитный экран	стекло (на ремешках)	10		
Блок-удлинитель	5 розеток, фильтр, евростандарт, 600FE	23		
Copy Holder	CH-2A	7		
Copy Holder	CH-6	2		
Сетевые фильтры	PILOT L	35		
Набор инструментов	профессиональный (78 наимен., кейс) TK-909	189		
	26 наименований, TK-815	39		
	35 наименований, TK-813	49		
Подлокотники	комплект 2 шт.	90		

Примечания к таблицам:
у минских номеров код города не указан. (Код Минска 8-0172);
? - возможность установки или расширения

Коробка для CD ROM	на 8/12 шт.	18/24	МиСофт	49-34-21, 49-83-39
Набор инструментов	Tool Kit для ПЭВМ	120 — 208		
Mouse Pad	коврик для мыши	1,5 — 5		
Сетевой фильтр	Pilot L/GL, 1.3кВт/2.2кВт, 4 розетки	29/36	Программа	32-87-35, 32-43-43
Мини-пылесос	для аудио-, видео- и ВТ	19		
Экран защитный	"Нусский щит" — серт. Швеции, МЗ РФ	от 48		
Коврик для мыши		1.8	Comtris	61-12-11
Мышь	3 кнопки	9.5		
Защитный экран	VISOR IZOVAC-PF-01F 14-15", полная защита MPRII, опт./розн.	14/26	Триумф	66-63-35
Защитный экран	CP-50 POLAROID 14"	30	Polaroid RB	63-45-45 64-55-84
	CP-Universal II POLAROID 14"	70		
	CP-Universal I POLAROID 14"	105		
	CP-Universal POLAROID 14"	120		
	CP-Workstation POLAROID 20"	200		
СТРИММЕРЫ, КАССЕТЫ				
Colorado Jumbo DJ20	250Mb, int	228	Программа	32-87-35, 32-43-43
Кассета	250Mb, SONY QD6250N	32		
	250Mb, SONY QD2120 QIC80	21,8		
Кассета	250Mb,QIC-80,DC2120,Conner,Fuji,Maynard	22	MAC Электроник	35-12-01
	DC6250,Fuji	30		
ЗВУКОВЫЕ НАБОРЫ И MULTIMEDIA				
Chinon CDS-535 SCSI-2,high-speed,caddy,контр.,Photo CD comp.,audio,1г.г.		450	MAC Электроник	35-12-01
Speaker AT-75	for PC,активные, 80Вт,двухполосные,2шт,1г.г.	110		
МОДЕМЫ И ФАКСМОДЕМЫ				
Установка, консультации			25-15-20	25-33-46
GVC FM144V ext	14400, V32bis, V42bis, MNP2-5, кабель, склад, 3г.г.	190	Дайлэнд	39-49-90
Internal 9624 f.m	V42bis, MNps, MNP4 9600 bps fax, 2400 bps Data	95	Дайнова	30-23-56
ROCWELL 1414H	V32/V32bis, внутр.	115	Программа	32-87-35
ZOOM	модем, 2400bps, внешний	60	Информатика	37-06-62, 37-45-19
GVC 14400	fax modem external	155		
OEM 9624H int	2400/9600bps, V22bis, soft, 1г.г.	60	MAC Электроник	35-12-01
OEM 9624VQH int	2400/9600bps, V22bis, MNP2-5, 42bis, soft, 1г.г.	67		
OEM 414VQH int	14400bps, V32bis, MNP2-5, V42bis, soft, 1г.г.	125		
OEM 1414VQE ext	14400bps, V32bis, MNP2-5, V42bis, soft, 1г.г.	165		
GALAXY 1414EX ext	14400bps, V32bis, MNP2-5, V42bis, Voice, soft, 1г.г.	180		
ZyXEL U1496B	f.m., int., 16800bps, ПО, склад, 2г.г.	325	DATA-STREAM	26-17-86, 27-49-10
ZxXEL U1496E	f.m., от 16800bps, кабель, ПО, склад, 2 г.г.	345		
ZyXEL U1496E +	f.m., от 19200bps, кабель, ПО, склад, 2г.г.	445		
ZyXEL U1496P	портативный, 16800bps, кабель, ПО, склад, 2г.г.	430		
ZyXEL U1496S +	f.m., 19200bps, кабель, ПО, склад, 2г.г.	650		
ZyXEL U1496R +	карта для модуля, 19200bps, ПО, 2г.г.	660		
ZyXEL U1496RN	карта для модуля, 16800bps, ПО, 2г.г.	690		
ZyXEL RS-1602	стойка для 1-16 модемов серии R, 2г.г.	1100		
ZyXEL NB-100 LAN	карта для NMS, 2г.г.	120		
ZyXEL SB-50	блок коммутации тел. линии для мод. ZyXEL	40		
ZyXEL U1496 B+	f.m., int., 19200bps, ПО, склад, 2г.г.	410		
Hayes Optima 24ext	m., V22bis, V42bis, кабель, 2г.г.	150		
Hayes Optima 24+	fax96 PCMCIA, V32bis, V42bis, 2г.г.	260		
Hayes Accura288+	fax V.FACT class, 28800bps, 2г.г.	450		
USRobotics Sporster	14.4ext, V32bis, V42bis, кабель, ПО, 2г.г.	200		
USRobotics Sporster	14.4ext, V32bis, V42bis, ПО, 2г.г.	180		
USRobotics Sporster	V34ext, V42bis, кабель, ПО, 2г.г.	370		
USRobotics Courier	V34ext, V42bis, кабель, ПО, 2г.г.	660		
USRobotics WorldPort	DS PCMCIA V32bis, V42bis, ПО, 2г.г.	350		
USRobotics WorldPort	V32Terbo, V42bis, ПО, 2г.г.	380		
UART 16550	FIFO КАРТА 2s/1p, 1г.г.	40		
КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ, РАСХОДНЫЕ				
Картриджи, тонеры, барабаны	для Canon, Ricoh, Mita в ассортименте		Торис	26-25-19
RICOH FT4060	A3, 20ppm, 65 — 115%	950	БИС	26-38-58
RICOH FT5070	A3, 30ppm, 50 — 200%, двустор. печать, 1 г.г.	1150		
Canon NP4540	A3, 40ppm, 50-200%, 2 цв., столик, двустор.печать, 1г.г.	1950		
Canon CLC1	A3, 5-10ppm, 50-400%, лазер. полноцвет., слайд-проектор	8500		
РИЗОГРАФЫ				
RICOH Priport VT3500	A3,40-130ppm,50—200%,400dpi,столик,RDF, эл.редакт.,1г.г.	13950	БИС	26-38-58
RICOH Priport SS950	A3, 60-130ppm, 1г.г.	5800		
ТЕЛЕФОНЫ, МИНИ-АТС				
NOKIA 2x6	сертифицирована,компл.(АТС+6сист.ап.,ГГС),1г.г.,сервис	805	СТЕАТИТ	61-44-14, 65-88-67
NOKIA 4x6	сертифицирована,компл.(АТС+6сист.ап.,ГГС),1г.г.,сервис	865		
NOKIA 4x12	сертифицирована,компл.(АТС+12сист.ап., ГГС),1г.г.,сервис	1610		
ТЕЛЕФАКСЫ				
Panasonic KX-F750	а.о., ЖКИ, резка бумаги, громк.связь, США	570	Бел трансфер	29-52-22
Panasonic KX-F130BX/550/750		430	Амадина	
Panasonic KX-F 130	гарантия, xкидки, инстр. русск.яз,распродажа	440	Электрон	26-46-07 26-45-55
Panasonic KX-F 750	гарантия, скидки, инстр. русск.яз,распродажа	500		
ТОРГОВОЕ, БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ				
Бронедверь	три независимых запора, спецбетон, код.замки	500—700	БелСИ	34-77-32
Холодильные машины	гарантия, монтаж, обслуживание		Крио	35-65-33
Инкасаторские	сумки, мешки, пломбиры, пломбы		Конверсум	64-33-50
КАССОВЫЕ АППАРАТЫ				
XCEL-260/261	компьютерный кассовый аппарат с фискальным блоком, обмен валюты, продажа и учет товаров		АВТО-КОМБИ	43-32-83
Triumph-Adler CMS120	2 отд., печ. 2.2 стр./с., фин.отч. тыс. ббн.	1773	Минтех пром	20-82-01
CASIO 117ER	2 отд., печ.2 стр./с., фин.отч. тыс. ббн.	2737		
SAMSUNG ER-220	8 отд., 80 фикс.цен., печ.3 стр./с., фин.отч. тыс. ббн.	3213		
ФИРМА "НОВЫЙ ВЕК" ПРЕДЛАГАЕТ				
Телефоны	Tehnica KX-2365A, 41 номер, все функции	48	66-84-82 66-01-22 66-44-04 МИНСК Чернышевского 10А, офис 511	
Телефакс	Panasonic KX-F130, ЖКИ, все функции	460		
Радиотелефон	Panasonic KX-9050B, 900МГц, 1,5 км	354		
Электронные кассовые аппараты	Casio2300, 5 отд., 2 ленты	610		
	XL260, для обмен.пунктов, рус., 386проц., VGA	2550		
	Искра 1031C, для коммун.платежей с принтером	450		
	ЭКР 3101, 2 ленты, 10 разр., установка, ремонт, 2г.г.	445		
Лента	для кассовых аппаратов, печат.калькуляторов			
Электронные весы	RICHMARK HS-7600P, до 6 кг	678		
ТСПГ-412	термопечат.головка для касс.аппаратов, принтеров	5		
Устройство определения подлинности ценных бумаг	REGULA-4003, 4 вида контр.: линза, магнит, подсветка, ультрафиолет	280		
	MAGNIFER 3.5K Regula	3		
Диктофон	SANYO 1119, компакт-кассета, VOICE	60		
Микрокассета	SONY-60, упаковка 3 шт.	10		
Блок питания	ADAPTOR AC/DC от 3В до 12В	5		
Электронная записная книжка Casio SF-R10, 128Kb, IBM-совмест.		360		
Аккумулятор для видеокамер Panasonic VW-VBS2E, 6V, 2.4A		72		
Сетевой фильтр	Pilot 350, 5 евророзеток, выключатель	25		
Источники бесперебойного питания	BACK-UPS 250VA, APC (США), 2г.г.	175		
	BACK-UPS 400VA, APC (США), 2г.г.	263		
	BACK-UPS 600VA, APC (США), 2г.г.	384		
	BACK-UPS 900VA, APC (США), 2г.г.	656		
	BACK-UPS 1250VA, APC (США), 2г.г.	832		
	BACK-UPS Pro 280VA, APC (США), 2г.г.	220		
	BACK-UPS Pro 420VA, APC (США), 2г.г.	325		
	BACK-UPS Pro650VA, APC (США), 2г.г.	440		
	SMART-UPS 250VA, APC (США), 2г.г.	348		
	SMART-UPS 400VA, APC (США), 2г.г.	469		
	SMART-UPS 600VA, APC (США), 2г.г.	550		
	SMART-UPS 900VA, APC (США), 2г.г.	872		
	SMART-UPS 1250VA, APC (США), 2г.г.	1155		
	SMART-UPS 2000VA, APC (США), 2г.г.	1784		
	MATRIX 3000VA, APC (США), 2г.г.	5224		
	LINE-R 600, APC (США), 2г.г.	231		
	LINE-R 1250, APC (США), 2г.г.	300		
Программное обеспечение	UPS monitor board for Novell	92		
	PowerChute for Novell NetWare	100		
	APC PowerChute PLUS-Windows NT	100		
	PowerDoctor for MS-DOS	100		
КАЛЬКУЛЯТОРЫ				
BISTEC	16-разр., часы, календ., будильник, 1 г.г.	20-22	Интер-микро	36-34-10, 36-32-47
BISTEC	12-разр., солнечн., 1 г.г.	15-16		
CITIZEN	8-14 разр., дв.пит., карм., бух., банк, 1г.г.		МИНТЕХПРОМ Минск 20-82-01 Гродно 47-80-98 Гомель 55-07-52 Могилев 26-85-98	
CITIZEN SDC-888	12 разр., дв.пит., 1г.г. тыс. ббн.	211.82		
CASIO PJ-160L	16 разр., банк.,ЖКИ,стр.печать,лента 57 мм,1г.г. тыс. ббн.	2344.3		
AURORA	14-16 разр., дв.пит., бух., банк., 1г.г.			
AURORA DB-465A	16 разр., дв.пит., печать, 1г.г. тыс. ббн.	345.1		
ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАПИСНЫЕ КНИЖКИ				
CITIZEN ED-1500RX	8Kb, русиф.	33	Минтехпром	20-82-01
CITIZEN ED-770RX	32Kb, русиф., IBM совмест.	143		
ВИДЕО-АУДИОАППАРАТУРА				
Аудиоплейеры	CASIO,AIWA—FM-приемник,автореверс,X-bass. тыс.бб н.	142.8—678.3	Минтехпром	20-82-01
Видеокассеты	TDK, BASF, CASIO, широкий ассортимент тыс. ббн.	33.3—107.1		
Телевизоры SHARP	14"-21" тыс. ббн.	4629-5057		
Видеомагнитофон	SHARP, 2 гол./4 гол.			
Видеокассеты	BASF E180 EQ/195EQ	4.7/4.9	Comtris	61-12-11
Аудиокассеты	BASF CEII 90(slim-box)	1.8		
Системы спутникового ТВ, установка, консульт., гарантия			НОВА	70-37-80

(Окончание на 22 стр.)

(Окончание. Начало на 20-21 стр.)

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА				
Установка холодного копчения,, пр-ть до 9 кг/час		190	РАНАР	27-36-07, 27-79-16
Аппарат	Daiva Pop-corn, Турция	49		
Аппарат	Йогурт Мейкер, Канада, под заказ	49		
Печь СВЧ	SHARP R-2V14W/R-465W с грилем, тыс. бб.	2082/5236	Минтех-пром	20-82-01
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ				
Стекло тонированное	"Float" полированное 4,5,6 мм		БелАДС	76-86-42
АВТОМОБИЛИ, ЗАПЧАСТИ				
УАЗ	под заказ, напрямую с завода		БУГ, г.Жабинка	(01641) 2-34-90
Запчасти	к УАЗ, ВАЗ в широком ассортименте			
БУМАГА				
Для принтеров в стопе	всех размеров, в том числе с перфорацией,		ЛЕКО г.Брест	30-78-15, (0162) 41-64-07, (0222) 23-44-38, (0152) 44-71-64
Для принтеров в рулоне	разлинованная, многослойная с копиркой и самокопирующая			
Для кассовых аппаратов, всех размеров 36 — 69 мм, евростандарт				
Для копировальных аппаратов и писчая А4, А3				
Газетная	ф126		организ.	26-97-87
Бумага	для делопроизводства А3, А4, тыс.бб.	14/кг	Виларт	69-06-50 34-71-89
Лента клеевая	на бумажной основе, тыс.бб.	15.5/кг		
Бумага	А4/А3, рулон 210/420мм		СНАП	77-80-61, 78-75-04
Факсбумага		2.1		
УСЛУГИ, РЕМОНТ, СЕРВИС				
Изготовление визиток, бланков, разработка фирменного знака, логотипа			Деловая инициатива	25-85-46
Печати и штампы	по австрийской технологии			
Продажа самонаборных штампов (рус., нем., англ.шрифты), Австрия				
Ремонт и техобслуживание копировальной техники			Торис	25-25-19, 26-24-12
Ксерокопия	А4, А3, возможно масштабирование, руб.	от 300		
Ксерокопия	формат А4, А3, возможно масштабирование		Вилената	33-63-95
Изготовл.визиток,бланков,бэджей,наклеек,этикеток,ценников,ярлыков			БИС	26-20-13
Буклеты,брошюры,проспекты,календари,плакаты,рекламные листовки				
Проведение рекламных кампаний, разработка фирменного стиля,размещ.рекл.				
Цветная ксерокопия,ламинирование,переплетные работы				
Ремонт холодильных герметичных агрегатов			Крио	35-65-33
Быстрое восстановление бухгалтерского учета			ЦЕНТРАЛЬ	20-98-04
Бухгалтерское обслуживание негосударственных предприятий		5-100		
Рекламные и полиграфические услуги			Анжелика	78-94-04
Изготовление верт. тканевых жалюзи, 1-5 дней "под ключ"		24-45/м2	INTERMICRO	36-34-10, 36-32-47
Изготовление горизонт. жалюзи, 5 дней "под ключ"		17/м2		
Солнцезащитные козырьки (маркизы), PVC, ткань, реклама		от 275		
Ставни алюминиевые защитные, изготовление 14 дней		от 170		
Частный нотариус ищет помещение для работы			31-54-73	24-33-59
ЛИЗИНГ	Оргтехники		Rencor	78-94-04
ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРИИ				
Комплексный бухучет - из первых рук			КЕС	61-22-24
Бизнес-бухгалтерия	сетевая автомат.с-ма полного компл. бухучета	от 950	TOP SOFT	20-29-85 20-92-07
Бухкомплекс	компл.с-ма бухучета. Призер конкурсов бух.программ РБ и журнала "Бух.учет" в Москве	от 294		
Меркурий	ведение торг.-закуп., снаб.-сбыт.деятельности	от 185		
Бизнес-меркурий	сет. авт. с-ма ведения торг.-закуп., снаб.-сбыт. деят-ти	от 700		
Бизнес-кадры	учет кадров для предпр. всех форм собств.	230-390		
Дивиденд — акционерный капитал (управление ценными бумагами для АО)		300-420		
Бизнес-анализ	анализ фин. и коммерч. деятельности	98		
Переоценка ОС	переоценка основных средств	45		
Бизнес-секретарь	автоматиз.делопроизв. и админ. деятельности	39		
Профессор	обучающащ система по работе с ПЭВМ	28		
Курсы	по теории бухгалтерии	40		
Подготовка бухгалтеров-экономистов для малых предприятий		80		
Повышение квалиф. бухгалтеров (обучение ведению бухучета на компьютере)		30		
Профессиональные компьютеры для бухгалтеров		от 635		
"БЭСТ" (Лок./Сет.)	Призер конкурсов РБ и СНГ 1994 г. Бух.учет, опт.торг., валюта, фин. анализ, клиент-банк	от 455	Оргсервис	30-02-16 30-39-71 25-32-22
Novell, БЭСТ	устан. сет. компл. автомат. бухучета под ключ	от 875		
"БЭМБИ"	комплексный бухучет МП	150		
Зарплата	комплекс.система расчета зарплаты	от 120	ИНФОТЕХ	26-69-59 26-73-41
Учет материалов	складской и бухгалтерский учет	от 100		
Основные средства	учет и переоценка основных средств	от 80		
Банк(расчет.счет)	ведение банковских операций предприятия	от 75		
Акционер.общество	реестр акционеров, учет акций	от 150		
Документ-сервис	автоматизированное делопроизводство	от 25		
Коммерческ.магазин	выписка документов, складской и бухгалтерский учет	от 500		
ТОВАРЫ				
Перчатки латексные хирург., повыш.содерж.каучука, Малайзия		0,11	Белтрансфер	29-52-22, 29-54-21
Сигареты	HOLLYWOOD, США	0,23		
Сигареты	SHIRE LIAVES	0,21		
Аспирин	США, упаковка 100 шт.	1		
Мультивитамины	TROLL N 100	2.05		
Спиртные напитки	в ассортименте		организ.	34-60-73
Масло подсолнечное	пласт. бут. 1л Украина	1.15	РАНАР	27-36-07
Светильники	LIVAL, Финляндия	7.15-35.35	АКСИАЛ	59-86-54
Часы для квартир, офисов Германия, Польша, Италия тыс.бб		59.5—238	Минтех-пром	20-82-01

ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ

Безналичная валюта за безналичный российский и белорусский рубль

наименование	валюта	покупка	продажа	сумма	сроки
Севекс-инвест 687-325, 687-391	RUR/BRB	по дог.	по дог.	от 15млн	1-2 банковских дня по поступлению денег на счет

Финансовые услуги

услуги	примечание	сумма	наименование
Всевозможные в рамках законодательства РБ	в т.ч. операции с ценными бумагами на БФБ	неограниченна	ИФ "Динар" 200-365

Фондовый рынок. Приватизационные чеки "Имущество"

наименование		покупка	продажа	мин. пакет	форма расчета
СЭКАЙ-траст,т. 337-827	юрид. лица	по дог.	по дог.	по дог.	б/н
СЭКАЙ-траст,т. 337-827	юрид. лица	по дог.	по дог.	формирован. крупн.пакет	б/н

РАЗМЕЩЕНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

наименование	сумма	3 кал.дн.	4 кал.дн.	5 кал.дн.	12 кал.дн.	15 кал.дн.	20 кал.дн.	25 кал.дн.	30 кал.дн.
Белбизнесинвест 324-957,394-860	до 100млн	-	-	350-370	370-380	380-385	385-390	390-395	400-405
	св. 100млн	по договоренности по повышенным ставкам							
Красико-Ф 633-557	св. 10млн	по договоренности по повышенным ставкам							
ФИНЭК-ИНВЕСТ 394-860	5-100млн	300-345	310-355	-	-	-	-	-	-
	св. 100млн	380-400	390-405	-	-	-	-	-	-

ТРАСТОВЫЕ ДОГОВОРЫ

наименование		Годовые процентные ставки 1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	миним. сумма
Трастовая компания "СЭКАЙ" 340-243	юрид. лица физич.лица	300-420	300-450	350-550	350-650	355-800	400-1000	450-1100	495-1500	535-1600	625-2200	700-2800	800-3500	неогр.
Трастовая компания "СЭКАЙ" 340-243	юрид. лица физич.лица	-	-	24-46	-	-	24-48	-	-	-	-	-	24-50	USD неогр.

Размещение информации в "ФО" по тел./факс 616-422

DJEM® commerce

ПРИГЛАШАЕМ НА РАБОТУ:
— финансового менеджера;
— юриста.

Тел.: (0172) 39-54-12, 39-53-04

РАБОТАЙТЕ С НАМИ, ГОСПОДА!

ПКФ "Галакон"

постоянно предлагает широкую гамму осенне-летних тканей (ПОЛЬША) и модельную женскую одежду.

Оптовым и постоянным клиентам возможна скидка и доставка товара.

Мы ждем Вас!

Тел.: 98-25-80, 98-34-22.

DJEM® company



БЕЗУПРЕЧНАЯ РЕПУТАЦИЯ

т. 315 406, 328 296

INSTITUTE FOR PRIVATIZATION AND MANAGEMENT — ІНСТЫТУТ ПРЫВАТЫЗАЦЫІ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Приглашает всех желающих на

"Курсы по подготовке к сдаче квалификационного экзамена на получение аттестата специалиста на рынке ценных бумаг в Госинспекции по ценным бумагам" — 13—24 февраля 1995г.

Семинар

"Варшавская фондовая биржа" — 24 февраля 1995г.

Семинар

"Торговый эффективный маркетинг: как успешно организовать магазин" — 14—17 февраля 1995г.

Тел.: 35-82-71, 36-43-95.

Поступил в реализацию специальный выпуск журнала "Человек и экономика"

"Приватизация"

Все новое в правовой базе приватизации государственного имущества, методические указания и комментарии специалистов.

Журнал можно приобрести в магазинах и киосках "Белкниги", "Союзпечати", а также через редакцию по безналичному расчету.

Цена спецвыпуска
по безналичному расчету — 3 тысячи рублей.
Доплата за пересылку по почте — 1 тысяча рублей.

Наш адрес и реквизиты: 220048 г.Минск, пр-т Машерова, 23, корп.2, комн. 705.

Расчетный счет 609117 в КБ "Профбанк", код 725, МФО 153001 Получатель редакция журнала "Чалавек і эканоміка"

АО "Гранитный"

привлекаем свободные денежные средства юридических лиц на взаимовыгодных условиях

Тел.(0172) 269-183
Факс. 269-184

Лак НЦ-218 (*мебельный*),
лак НЦ-243 (*матовый*),
лак НЦ-573 (*кожевенный*),
эмали НЦ

реализует

официальный дилер в РБ Котовского завода пластмасс.

Тел. (0222) 22—65—48

НПО "ТЕХНОЛОГИЯ"

Продаем со склада в Могилеве

ПРОВОЛОКУ:
* *сварочную Св-08ГС диам. 0,8мм; 1,0 мм; 1,2 мм; 1,6 мм; 2,0 мм;*
* *сварочную Св-08ГА диам. 3,0 мм;*
* *арматурную диам. 4,0 мм; 5,0 мм;*
* *пружинную диам. 1,5 мм; 2,8 мм; 6,0 мм;*
* *оцинкованную ОК диам. 0,6 мм;*

ЭЛЕКТРОДЫ *сварочные:*
АНО-21 диам. 3,0 мм, АНО-24 диам. 4,0 мм;
ГВОЗДИ *строительные длиной от 40 до 120 мм;*
ШИНЫ:
15,5х38 (для трактора МТЗ);

Насосы дозировочные НД 1,01000/20П14;
Огнетушители ОУ-3.

Тел. (8-0222) 22-21-92, факс 22-49-57.

Выполняем все виды аудита.
Качественно, быстро.
Тел. 23-09-16

НВФ "НИИЭВМсервис"

Техническое и программное обеспечение, обслуживание, обучение, проекты "под ключ"

Тел.: (8-0172) 36-00-45, 36-12-05

ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА

ИНВЕСТИЦИИ В ХАОСЕ РЕФОРМ — ВОЗМОЖНА ЛИ АВТОМАТИЗАЦИЯ?

Возможно, кому-то из белорусских специалистов уже приходилось сталкиваться с программными средствами класса **PROJECT MANAGEMENT.** Они различаются сервисными функциями: количеством проектов, которые они могут вести одновременно, разнообразием графических средств, генераторами отчетов. Однако самым главным барьером для белорусских пользователей была цена.

И вот на белорусском рынке представлена автоматизированная компьютерная система **PROJECT EXPERT 4.0 FOR WINDOWS**, функции которой значительно шире, чем у ранее упомянутых Project Management.

Итак, **PROJECT EXPERT** — автоматизированная система для планирования и анализа эффективности инвестиций. Это инструмент, обеспечивающий профессиональный и инвестиционный анализ планируемых проектов или действующего предприятия в условиях реформируемой экономики, характеризующейся высокими темпами инфляции, глубокими структурными изменениями в системе ценообразования, параллельным использованием конвертируемой и неконвертируемой валют, нестабильностью платежей, поставок и рыночного спроса.

Результаты могут быть представлены отдельно по каждому из четырех модулей:

— предварительная экспертиза;

— финансовый анализ;

— анализ риска;

— заключительный анализ.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА

Один или несколько независимых экспертов проводят посредством многокритериального анализа предварительную экспертизу инвестиционного проекта по соответствующему опросному листу с назначением весовых коэффициентов значимости того или иного критерия эффективности, рассчитывают интегральный показатель уровня эффективности, используемый в качестве основы в процессе предварительного отбора проектов.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Система **PROJECT` EXPERT** имеет в своем составе инструментальные средства, позволяющие профессионально провести детальный финансовый анализ проекта. Для проведения расчетов используется универсальная имитационная (динамическая) модель денежных потоков (Cash-Flow), позволяющая не только рассчитать основные финансовые показатели эффективности проекта в различные периоды времени, но и выработать наиболее рациональную стратегию его реализации, посредством ранжирования следующего набора факторов, отражающих возможные варианты развития проекта и окружающую среду:

1) общеэкономические факторы, характеризующие социально-экономическую среду и отрасль;

2) календарный инвестиционный план;

3) факторы, характеризующие рынок и сбыт продукции;

4) факторы, характеризующие производство;

5) факторы, характеризующие финансовую стратегию проекта.

Для оценки финансовой эффективности проекта рассчитываются следующие показатели:

— доход на активы, доход на собственный (акционерный) капитал, доход на инвестиции, доход с оборота (ROIs);

— критическая производственная программа по каждому из продуктов или услуг (Break-even);

— прирост собственного (акционерного) капитала;

— срок окупаемости проекта;

— внутреняя норма прибыли (IRR);

— чистый приведенный уровень дохода (NPV);

— индекс прибыльности;

— показатели платежеспособности и ликвидности;

— показатели оборота запасов и поступлений.

Все показатели эффективности и форма их представления полностью соответствуют международным стандартам и понятны для представителей деловых кругов любых без исключения государств с развитой рыночной экономической системой.

АНАЛИЗ РИСКА

Используя функциональные возможности системы **PROJECT EXPERT**, эксперты по множеству критериев проводят анализ возникновения возможных рисков на стадиях подготовки производства, собственно производства и сбыта продукции, выделяют факторы наибольшего риска с комментариями причин их возникновения.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

После получения результатов трех предыдущих стадий имеется возможность провести итоговую оценку проекта (качественный анализ) по многим критерям, адаптированным к конкретному проекту, и рассчитать интегральный рейтинг проекта, на основании которого принимается окончательное решение о финансировании проекта.

Системы управления проектами, подобные Project Expert, помогают находить выход из непредвиденных ситуаций. Последнее особенно важно для бизнеса в Беларуси, где непредвиденные ситуации — повседневная реальность.

Александр ЗИМОВСКИЙ

УСЛУГИ

О научно-техническом обществе "Топ Софт" "Нацыянальная эканамічная газета" уже рассказывала в N 13 за 1993 год. Напомним: фирма специализируется на производстве компьютерных систем и программ экономического и бухгалтерского назначения, а также предназначенных для автоматизации управления предприятием. Уже тогда, к 1993 году "Топ Софт" сумел хорошо зарекомендовать себя на этом поприще. Появился свой круг заказчиков и клиентов — больше тысячи белорусских предприятий и организаций самых разных форм собственности, своя ниша на рынке программного обеспечения — недорогие универсальные системы, не требующие от бухгалтера каких-то особых специальных знаний и вместе с тем обеспечивающие ему максимальные простоту и удобство работы. Появился определенный авторитет — одна из разработок фирмы, комплексная автоматизированная система бухгалтерского учета "Бухкомплекс", стала призером конкурса систем автоматизации бухгалтерской деятельности, ежегодно проводимого московским журналом "Бухгалтерский учет" совместно с фирмой "Бизнес-программы-сервис".

Бухгалтер от "Топ Софт" — первоклассный бухгалтер!

— За два последовавших с той поры года, — рассказывает при новой встрече с корреспондентом "НЭГ" заместитель директора "Топ Софт" по маркетингу Иван Тишутин, — мы выросли не только количественно, но прежде всего качественно. Уже целый ряд разработок фирмы, в том числе новая версия программы "Бухкомплекс", стали призерами и лауреатами еще двух престижных конкурсов компьютерных программ бухгалтерского и экономического назначения (г.Минск, 1994 г.; г.Москва, 1994 г.). А по итогам IV Международного конкурса программного обеспечения в области бухгалтерского учета и финансов в том же 1994г. разработки "Топ Софт" отмечены специальным призом всемирно известной фирмы SYMANTEC Corporation (США).

Фирма структурировалась. Сотрудников отдела программирования, например, теперь никто не отвлекает от их основного дела — разработки программ. Отдел технической поддержки, напротив, работает только с клиентами.

В демонстрационном зале ежедневно с 15.00 в течение полутора — двух часов пользователей, как уже состоявшихся, так и потенциальных, знакомят с возможностями наших программ. Здесь же посетители могут получить исчерпывающую консультацию и рекомендации по вопросам автоматизации своего предприятия.

С утра же сотрудники отдела технической поддержки "сидят" на так называемых "горячих телефонах". Ведь у фирмы уже более 4 тысяч пользователей не только в Беларуси, но и в России, Казахстане и Украине. Ее программы по-прежнему отличаются высокой степенью унификации и "самонастройки", благодаря чему клиент может сам, без участия программистов приспособить их к новой ситуации, возникшей, скажем, в связи с изменениями в налоговом законодательстве. Но изменений этих в последнее время столь много (вспомним хотя бы "округление" белорусских ценников или деноминацию "зайчика"), что звонков отовсюду за справками, уточнениями и разъяснениями не уменьшается. И "Топ Софт", конечно, никому не отказывает в помощи.

Краткосрочные учебные курсы, организованные при НТО "Топ Софт" в 1993 году для бухгалтеров и предпринимателей, которые, прежде чем использовать программы фирмы, хотели бы получить о них максимум сведений и квалифицированную информацию о правилах пользования, со временем переросли в настоящий учебный центр.

Сейчас, к примеру, здесь одновременно обучаются сразу несколько групп слушателей по трем направлениям: ведение бухучета на компьютере (слушатели этого курса уже должны быть знакомы с теорией бухучета), ведение бухучета на предприятиях малого бизнеса и, наконец, 4-месячные курсы по специальности "бухгалтер-экономист" с углубленным изучением как экономики, так и вопросов использования компьютерных технологий в управлении предприятием. По первому и второму направлениям занятия проводятся как в вечернее, так и в дневное время.

КТО ОБУЧАЕТСЯ НА КУРСАХ?

Это как пришедшие по объявлениям "Топ Софта", так и по рекомендациям слушателей, ранее окончивших курсы, направленные районными центрами занятости безработные, которые таким образом имеют возможность получить профессию бухгалтера и трудоустроиться и, наконец, пользователи "топсофтовских" программ, желающие действительно глубже разобраться в их специфике и возможностях.

Обучение в центре ведут высококвалифицированные специалисты, среди которых преподаватели с большим стажем педагогической работы, кандидаты наук, профессора.

В ближайшей перспективе учебный центр будет оказывать и такие услуги, как консультирование по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения, ведение бухгалтерского учета на хоздоговорной основе, подготовку квартальной и годовой отчетности, подбор специалистов по запросам фирм (бухгалтеров, экономистов, программистов), т.е. он должен превратиться в учебно-консультационный центр.

Обучиться ведению бухучета на компьютере и работе с программами можно не только в центре. В учебном процессе более 12-ти учебных заведений и курсов РБ используется программа "Бухкомплекс." Но преподавателей тоже нужно готовить. Поэтому в эти дни в НТО "Топ Софт" проходит двухнедельный практический семинар для преподавателей на тему "Обучение ведению бухгалтерского учета с помощью компьютера".

Во всех областных центрах республики, а также в других городах созданы и создаются представительства (дилерские центры) фирмы. Особенно активно они работают в Гомеле (НПФ "Элмис", тел. 53-95-79) и г.Гродно (НПФ "Веса", тел. 45-34-21). Удобство для клиентов здесь в том, что им не нужно ехать в Минск для приобретения программ (цены в регионах те же), а консультации и обучение они получат на месте.

Значительно расширилась номенклатура разработок "Топ Софт". Появились программы, предназначенные для переоценки основных фондов, для ведения торгово-закупочной и снабженческо-сбытовой деятельности ("Меркурий"), учета кадров и штатного расписания предприятий различной формы собственности, система управления ценными бумагами для АО, приватизируемых предприятий, чековых инвестиционных фондов ("Дивиденд") и другие. В прошлом году фирма впервые вышла со своими разработками на российско-белорусский рынок сетевых программ. Это системы "Бизнес-бухгалтерия" и "Бизнес-Меркурий". Напомним: к сетевым относятся программы, связывающие воедино компьютерный "парк" предприятия или организации и тем самым значительно расширяющие его возможности, перепоручающие сетевому комплексу, скажем, функции не только учета тех или иных показателей производственной деятельности, но и их анализ, выявление узких мест и так далее. Иначе говоря — функции управления.

При создании программ "Бизнес-бухгалтерия" и "Бизнес-Меркурий" были использованы новейшие компьютерные технологии, позволившие добиться высокого быстродействия, надежности и функциональной полноты. Программа "Бизнес-Бухгалтерия" награждена дипломом лауреата IV-го Международного конкурса бухгалтерских программ в г.Москве и была признана лучшей в вопросах организации сетевой обработки данных в бухгалтерской системе.

Как и прежде, по желанию заказчика производится поставка систем "под ключ", т.е. вместе с компьютером. Это удобно — бери и сразу работай. А если у вас возникли проблемы — можете позвонить или подъехать на фирму, где вам окажут бесплатную консультацию. Нет времени? По вашему вызову сотрудники "Топ Софт" проконсультируют, проведут учебу непосредственно на предприятии. В "арсенале" услуг фирмы также информирование клиентов о новых разработках, продажа новых версий программ со скидкой от 50 до 70 процентов.

Сейчас "Топ Софт" совместно с московской фирмой "Новый Атлант" завершает первый этап разработки принципиально новой, мощной сетевой программы, которая по своим функциональным возможностям выходит за рамки бухгалтерского учета. Эта система станет надежным помощником для менеджеров всех уровней, поможет им оперативно принимать управленческие решения. Большую заинтересованность в такой программе уже проявили предприниматели не только Беларуси, но и России, где, напомним, рыночные преобразования продвинулись гораздо дальше, нежели в нашей республике.

Тел.: (0172) 20-21-33, 20-29-85.

Об акцизах

Письмо ГГНИ при Кабинете Министров РБ

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 16 января 1995 г., рег. N 690112

В связи с возникающими вопросами об обложении акцизами поступающих в республику продуктов виноградного виноделия Главная государственная налоговая инспекция при Кабинете Министров Республики Беларусь сообщает.

Согласно действующему на территории стран СНГ порядку производство виноградных вин разделено на два этапа: первичное виноградное виноделие и вторичное виноградное виноделие.

Первичное виноградное виноделие размещено в местах произрастания винограда (Армения, Грузия, Узбекистан, Украина, южные районы России и др.). Оно включает переработку винограда и получение из него виноматериала.

Вторичное виноградное виноделие может осуществляться как в местах произрастания винограда, так и в других местностях и предназначено для доработки виноматериалов, получения готовой к реализации продукции, именуемой вином, включая его розлив. Оборудование вторичного виноделия включает емкости для размещения виноматериалов, их хранения (отдыха), фильтры, купажные емкости, оборудование обработки для стабилизации вин сорбентами, теплом, холодом, а также оборудование розлива вина в бутылки. Все предприятия по производству виноградных вин (розливу) в Республике Беларусь являются заводами вторичного виноградного виноделия.

Таким образом, поступающее из-за пределов республики, расфасованное в стеклотару виноградное вино является продуктом, готовым к употреблению, прошедшим весь технологический цикл первичного и вторичного виноградного виноделия. Импортеры этого вина уплачивают в бюджет акцизы в соответствии с действующим законодательством по мере реализации вина.

Продукт, именуемый в сопроводительных документах вином определенного наименования, поступающий в республику "для розлива", не является вином, готовым к употреблению, а только виноматериалом, то есть продуктом первичного виноградного виноделия.

Согласно действующему законодательству об акцизах виноматериалы акцизами не облагаются. Поэтому предприятия республики, которые ввозят на территорию Республики Беларусь виноматериалы и без доработки реализуют их как на территории республики, так и за ее пределы, акцизы в бюджет не уплачивают.

Вином, готовым к употреблению, этот продукт становится после прохождения определенной технологической доработки, то есть этапа вторичного виноградного виноделия, включающей отдых виноматериала, его фильтрацию, оклейку, купажирование и другие операции в зависимости от вида вина, а также розлива полученного таким образом вина в стеклотару.

Производство вина может осуществляться на собственном оборудовании, а при его отсутствии также по заказам собственников сырья на оборудовании других предприятий на давальческих условиях, то есть когда стоимость сырья предприятиями изготовителями вина не оплачивается, а расчеты ведутся только за оказанные услуги.

В таких случаях уплата акцизов производится:

— Предприятиями и предпринимателями, осуществляющими свою деятельность без образования юридического лица, республики — по реализации вина, изготовленного на собственном (арендованном) оборудовании, из приобретенных ими виноматериалов. Ими уплачиваются также акцизы по реализации вина, полученного от заказчиков в качестве оплаты за оказанную услугу по производству вина и по другим причинам;

— Предприятиями и предпринимателями, осуществляющими свою деятельность без образования юридического лица, республики, по заказам которых из приобретенных ими виноматериалов на давальческих условиях на оборудовании других предприятий изготовлено вино — по реализации этого вина;

— Иностранными юридическими лицами, осуществляющими свою деятельность на территории республики через постоянные представительства — по вину, изготовленному по их заказам из их виноматериалов на оборудовании предприятий республики и реализованному на территории республики.

Предприятия и предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, республики, купившие у иностранного юридического лица, не зарегистрированного на территории Республики Беларусь в качестве плательщика, вино, изготовленное на оборудовании предприятий республики, уплачивают акцизы по реализации всего приобретенного вина, как предприятия импортеры, независимо от того, какие поручения они выполняют от имени иностранного юридического лица по расчетам за вино.

Заместитель председателя Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете Министров Республики Беларусь И.С.ШУНЬКО

АБ ПРАГНОЗЕ САЦЫЯЛЬНА-ЭКАНАМІЧНАГА РАЗВІЦЦЯ РЭСПУБЛІКІ БЕЛАРУСЬ НА 1995 ГОД

ПАСТАНОВА
Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь

Вярхоўны Савет Рэспублікі Беларусь **ПАСТАНАЎЛЯЕ:**

1. Прыняць да ведама падрыхтаваны на аснове Праграмы неадкладных мер па выхаду эканомікі з крызісу прагноз сацыяльна-эканамічнага развіцця Рэспублікі Беларусь на 1995 год і яго важнейшыя параметры:

1995 год у працэнтах да 1994 года (у супастаўных цэнах)

валавы ўнутраны прадукт	93 — 95,8
прадукцыя прамысловасці	91 — 94
валавая прадукцыя сельскай гаспадаркі ва ўсіх катэгорыях гаспадарак	102 —105
вытворчасць тавараў народнага спажывання — усяго	100,5
у тым ліку:	
прадуктовых	100
непрадуктовых	100,3
знешнегандлёвы абарот	110
капітальныя ўкладанні за кошт усіх крыніц фінансавання	83,9
індэкс росту спажывецкіх цэн, разоў	3,9
грашовыя даходы насельніцтва ў цэнах адпаведных гадоў, разоў	3,5
удзельная вага прадукцыі прамысловых прадпрыемстваў недзяржаўных форм уласнасці ў агульным абёме прамысловай прадукцыі	30
увод у дзеянне аб'ектаў сацыяльна-культурнай сферы за кошт усіх крыніц фінансавання:	
жылыя дамы, тыс.кв.метраў агульнай плошчы	3800
агульнаадукацыйныя школы, тыс.месцаў	15
дашкольныя ўстановы, тыс.месцаў	4,3
бальніцы, тыс.ложкаў	2,05
амбулаторна-паліклінічныя ўстановы, тыс.наведванняў у змену	5,55

2. Лічыць асноўнымі задачамі на 1995 год рэалізацыю Праграмы неадкладных мер па выхаду эканомікі з крызісу, зніжэнне ўзроўню інфляцыі і на гэтай аснове ажыццяўленне інвестыцыйнай дзейнасці, запавольванне спаду вытворчасці, забеспячэнне сацыяльнай абароны насельніцтва, у першую чаргу маламаёмных грамадзян, актывізацыю па ўсіх накірунках правядзення рыначных рэформ.

3. Кабінету Міністраў Рэспублікі Беларусь зацвердзіць на 1995 год аб'ёмы паставак тавараў для рэспубліканскіх дзяржаўных патрэб, ліміты цэнтралізаваных капітальных укладанняў і іншых рэсурсаў і ў месячны тэрмін давесці іх да міністэрстваў, ведамстваў, выканаўчых камітэтаў абласных і Мінскага гарадскога Саветаў дэпутатаў, аб'яднанняў, прадпрыемстваў і арганізацый.

4. Даручыць Кабінету Міністраў Рэспублікі Беларусь разгледзець заўвагі і прапановы пастаянных камісій Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, дэпутатаў Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, выказаныя пры разглядзе прагнозу сацыяльна-эканамічнага развіцця Рэспублікі Беларусь на 1995 год, і прыняць па іх неабходныя меры.

Старшыня Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь М.ГРЫБ

17 студзеня 1995 г., г.Мінск. N 3531-XII

О НАЛОГЕ НА НЕДВИЖИМОСТЬ С ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Письмо ГГНИ при Кабинете Министров РБ от 12.01.95г. N 02/8.

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 18 января 1995г

Главная государственная налоговая инспекция при Кабинете Министров Республики Беларусь сообщает для сведения и руководства в практической работе, что в соответствии с Законом Республики Беларусь от 29 декабря 1994 г. N 3480-XII "О внесении изменений и дополнений в законы Республики Беларусь по вопросам налогообложения" часть первая пункта 1 статьи 3 Закона Республики Беларусь от 23 декабря 1991 г. "О налоге на недвижимость" (Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь, 1992 г., N 3, ст.59, N 12, ст.206; 1993 г., N 3, ст.27; 1994 г., N 3, ст.24) изложена в новой редакции:

"1. Годовая ставка налога на недвижимость юридических лиц устанавливается в размере 3 процентов".

Указанная годовая ставка налога на недвижимость применяется к остаточной стоимости основных производственных и непроизводственных фондов юридических лиц всех форм собственности по состоянию на 1 января 1995 года.

Данное письмо просьба довести до сведения государственных налоговых инспекций по городам и районам, а также предприятий и организаций.

Заместитель председателя И.С.ШУНЬКО

О расчетах с бюджетом по налогам на прибыль и на добавленную стоимость за 1994 год

Письмо ГГНИ от 18.01.95г. N 02/10

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 24.01.95г., N 717/12

В связи с поступающими запросами о сроках уплаты в бюджет налогов на прибыль и на добавленную стоимость за 1994 год Главная государственная налоговая инспекция при Кабинете Министров Республики Беларусь **СООБЩАЕТ.**

Плательщики налогов на прибыль и на добавленную стоимость производят уплату налогов за декабрь (IV квартал) 1994 года нарастающим итогом с начала года не позднее 25 января 1995 года (расчеты представляются не позднее 20 января 1995 года).

Плательщики имеют право представить в государственную налоговую инспекцию уточненные расчеты налогов на прибыль и на добавленную стоимость по итогам работы за 1994 год в сроки, установленные для представления годового бухгалтерского отчета, но не позднее 1 апреля 1995 года.

Причитающиеся суммы по уточненным расчетам за 1994 год вносятся в бюджет по налогам на прибыль и на добавленную стоимость в 5-дневный срок со дня, установленного для представления годового бухгалтерского отчета.

При этом финансовые санкции в размере 10%, причитающихся к доплате по уточненным расчетам за 1994 год сумм налогов и пени за неполную и несвоевременную уплату в бюджет налогов на прибыль и на добавленную стоимость, применяются, начиная с 26 января 1995 года.

Финансовые санкции за сокрытие (занижение) прибыли (дохода), иных объектов обложения налогами на прибыль и на добавленную стоимость за декабрь (IV квартал) 1994 года применяются в порядке, определенном налоговым законодательством после внесения платежей по уточненным расчетам налогов на прибыль и добавленную стоимость за 1994 год, начиная с 6 апреля 1995 года.

По выявленным в период до представления уточненных расчетов за 1994 год нарушениям налогового законодательства за 11 месяцев (9 месяцев) 1994 года финансовые санкции применяются в общеустановленном порядке.

Первый заместитель председателя Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете Министров Республики Беларусь Н.К.ВОРОБЕЙ

Письмо ГГНИ от 01.02.95г. N 09/460

Направляется для сведения и руководства в практической работе письмо Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете Министров Республики Беларусь от 20.01.95г. N 09/11 (зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации нормативных актов министерств и ведомств Республики Беларусь 31.01.95г. N 731/12).

Одновременно сообщаем, что письмо ГГНИ от 13.09.94г. N 09/3094 с изменениями, внесенными письмом от 19.12.94г. N 09/4309, не применяется.

Заместитель председателя Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете Министров Республики Беларусь Н.К.ВОРОБЕЙ

Об ответственности за нарушение порядка приема денежных средств

Письмо ГГНИ от 20.01.95г. N 09/11

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 31.01.95г., N 731/12

В связи с поступающими запросами о привлечении к административной и уголовной ответственности за нарушение порядка приема наличных денежных средств Главная государственная налоговая инспекция при Кабинете Министров Республики Беларусь разъясняет.

На должностных лиц предприятий и граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью, за осуществление приема денежных средств при реализации продукции (работ, услуг) за наличный расчет с нарушением установленного порядка, и рассмотренное как сокрытие дохода, налоговыми органами налагаются административные штрафы согласно абзацам 4, 6 пункта 12 статьи 9 Закона Республики Беларусь "О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь", либо они привлекаются к уголовной ответственности.

В соответствии с частью второй статьи 64 Гражданского кодекса Республики Беларусь полномочие может явствовать из обстановки, в которой действует представитель. Поэтому продавец, работающий по найму у владельца киоска — предпринимателя без образования юридического лица, является его представителем без доверенности и надобность в специальном оформлении полномочий такого работника отпадает. Согласно действующему налоговому законодательству Республики Беларусь он не может быть привлечен к административной ответственности за нарушение порядка приема денежных средств при реализации продукции (работ, услуг) за наличный расчет, поскольку в этом случае привлекаются к ответственности должностные лица либо предприниматели.

Однако, если продавец наряду с товаром предпринимателя реализует через торговую точку товар, принадлежащий либо не принадлежащий ему на праве собственности, государственная налоговая инспекция вправе наложить на продавца административный штраф согласно части первой статьи 154 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях, либо он может быть привлечен в установленном порядке к уголовной ответственности.

Первый заместитель председателя Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете Министров Республики Беларусь Н.К.ВОРОБЕЙ

О ПОРЯДКЕ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 1995 ГОДА

Письмо Минфина РБ от 16.01.95г. N 2

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 23.01.95г., рег. N 712/12

Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 7 декабря 1994г. N 235 "О переоценке основных фондов предприятий и организаций и текущей индексации амортизационных отчислений" установлено, что переоценка основных фондов предприятий и организаций производится ежегодно по состоянию на 1 января.

Порядок проведения переоценки основных фондов предприятий, организаций и учреждений утвержден Министерством статистики и анализа приказом от 27 декабря 1994г. N 22.

Результаты переоценки отражаются на счетах бухгалтерского учета по состоянию на 1 января. Показатели форм годового отчета по основным фондам, подлежащим переоценке, заполняются по восстановительной стоимости. Сумма дооценки стоимости основных фондов отражается в разделе 1 формы N 3 "Приложение к балансу" по графе 4 "Поступило (введено)". В балансе строки 010 "Первоначальная стоимость" и 011 "Износ" заполняются исходя из восстановительной стоимости.

Уточненные расчеты налога на недвижимость и остаточной стоимости основных производственных и непроизводственных фондов за I квартал текущего года представляются плательщиками в налоговые органы в сроки, установленные для представления годового бухгалтерского отчета и баланса.

Причитающиеся суммы налога на недвижимость по уточненному расчету за I квартал вносятся в бюджет в 10-дневный срок со дня, установленного для представления годового бухгалтерского отчета и баланса.

Заместитель министра Г.В.ТАРАСЕВИЧ

ПОЛЬША

"Трудный" бюджет

В конце прошлого года сеймом Польши был принят проект госбюджета на 1995 год. Голоса заседавших депутатов распределились следующим образом: "за" — 299 голосов, 140 — "против" и 5 — "воздержались".

В первых числах января проект польского госбюджета одобрил сенат.

Польские средства массовой информации отмечают, что "бюджет на 1995г. является бюджетом роста стабильности, уменьшения общественной стоимости реформ и бюджетом компромисса. Правительство сделало все для того, чтобы проект бюджета соответствовал бюджетному законодательству".

Вместе с тем процесс рассмотрения госбюджета сенатом был довольно сложным. Главным объектом разногласий оказались пороговые ставки подоходного налога на заработную плату, которые составляют 21, 33 и 45 процентов (ранее 20, 30 и 40%).

Проект бюджета войдет в силу в том случае, если его подпишет президент в течение 30 дней.

Однако после заседания сената Л.Валенса заявил журналистам, что он лично будет платить налоги по старой шкале, т.е. 20, 30 и 40 процентов.

Министр финансов квалифицировал такое заявление "... как акцию гражданского неповиновения, деятельности,несоизмеримой с принципами функционирования государства, где финансы также,как и оборона, и дипломатия являются элементами государственных интересов..."

Вице-министр В.Цимошевич оценил как "безответственный" призыв к оплате более низких налогов.

По мнению известного польского экономиста Л.Бальцеровича "... повышенные ставки налогов являются вопросом денежной стабильности государства".

На вопрос о прогнозе возможного наложения вето на утверждение бюджета президентом Л.Бальцерович заявил: "Боюсь, что Польша может войти в фазу обострения политической нестабильности. Всегда за это платит общество".

В.САДОХА,
первый секретарь Посольства Республики Беларусь в Польше

ГЕРМАНИЯ

На что немцы тратят свои деньги?

Доходы населения ФРГ в 1993г. составили 2089 млрд.DM, которые расходовались на:

- оплату жилья — 306
- накопление — 257
- приобретение продуктов питания — 212
- образование, развлечения, отдых — 204
- путешествия, приобретение дорогих украшений — 145
- одежду — 115
- косметику, лекарство — 109
- общественный транспорт — 108
- приобретение бытовых приборов — 108
- покупку автомобилей — 95
- посещение кафе, столовых, закусочных — 82
- отопление, электричество, газ — 75
- напитки — 63
- бензин — 60
- покупку мебели — 59
- почтовые расходы, телефонные разговоры — 38
- покупку табачных изделий — 32
- покупку обуви — 21

Наталья ЛЕЩИЛОВСКАЯ
(По данным газеты "Die Welt")

РУМЫНИЯ

Неплохие экономические перспективы

Румыния уже пережила экономический перелом и теперь обещает войти в число "самых благополучных" стран региона, считает вице-премьер этой страны Мирча Косеа. В 1994 году инфляция здесь снизилась вдвое и находится на уровне 30%, производительность растет, а число безработных снижается; система государственных субсидий упразднена; национальная валюта после введения свободного обменного курса стабилизировалась. Все это свидетельствует о прогрессе, несмотря на то, что 1994 был "трудным годом" для большинства граждан.

Румыния лидирует в регионе по числу вновь создающихся предприятий малого бизнеса. В 1995 году планируется приватизировать 3000 мелких и средних компаний.

Перестройка обходится стране очень дорого, но она все равно хочет несколько поднять планку, установленную для бюджетного дефицита, потому заинтересована в расширении инвестиций из-за рубежа, способных активизировать национальную экономику.

КОРОТКО

Франция ликвидировала на 50% задолженность Вьетнама своей стране. Франция занимает второе место после Японии по оказанию финансовой помощи азиатской стране.

Вьетнам занимает первое место в Азии, четвертое место в мире по получению научно-технической и финансовой помощи от Франции.

* * *

Правительство Нидерландов приняло решение списать просроченную до 31 декабря 1993г. задолженность Вьетнама в сумме 8,7 млн.долларов США. В период 1991 — 1993 г.г. Нидерланды "простили" Вьетнаму 6 млн.долларов США.

* * *

Финляндия подписала с Вьетнамом Соглашение об экономическом, научно-техническом и торгово-промышленном сотрудничестве, а также договоренность о выделении льготного кредита в сумме 25 млн.долларов США.

* * *

Международный банк принял решение выделить Вьетнаму кредит в сумме 150 млн.долларов США для реконструкции инфраструктуры.

* * *

Исполнительная дирекция МВФ одобрила расширенную программу по структурной перестройке и выделило льготных кредитов в сумме 536 млн.долларов США для содействия среднесрочной программе развития экономики Вьетнама (1994 — 1997г.г.). Кредиты с целью стабилизации и обновления экономики Вьетнама будут выдаваться ежегодно в течение 6 лет. Первые 89 млн.долларов США уже предоставлены в конце 1994 года со ставкой 0,5% за год сроком на 10 лет со дня выделения кредита.

* * *

Приоритетным направлением для иностранных инвестиций в ближайшее время становится нефтяная промышленность. Ожидается, что к 2000 году иностранные инвестиции достигнут уровня 18 — 20 млрд.долларов США.

* * *

7 ноября прошлого года в Ханое Генеральная компания нефти и газа (ВИНАПЕТРО) устроила церемонию, посвященную первому потоку нефти, выданному из скважины участка "Большого Медведя" после 18 месяцев проведения работ по разведке и подготовке к добыче. Участок был открыт вьетнамско-советским совместным предприятием (Вьетсовпетро) несколько лет назад. С апреля 1993г. Генеральная компания "Винапетро" подписала контракты по разведке и добыче с рядом фирм из Австралии, Малайзии, Франции, Японии. Участок занимает второе место по объему добычи нефти во Вьетнаме.

* * *

В прошлом году Государственный комитет по сотрудничеству и инвестициям выдал лицензии 872 проектам на общую сумму зарегистрированного капитала — почти 3 млрд.долларов США.

* * *

В минувшем году предприятия с иностранными капиталовложениями произвели 7000 автомобилей и 70 тысяч мотоциклов, выпустили 30 тыс.тонн пряжи, 25 млн.т тканей, вырастили 13500 га леса, построили 2500 гостиничных мест.

Кроме экспортных и импортных налогов, эти предприятия выполняли иные финансовые обязательства перед государством в сумме 1300 млн.долларов США.

* * *

407 компаний из 35 стран открыли свои представительства в г.Ханое. Франция, США, Сингапур, Гонконг имеют по 30 представительств. Одна Япония — 70. Среди 407 компаний — 235 инвестиционных, 31 строительная, 15 туристических, 28 компаний по правовой и технической консультации, 12 банков.

* * *

После перерегистрации осталось 6263 государственных предприятия (в 1990г. их было 12084), в том числе 1956 предприятий центрального подчинения, 4808 — регионального управления. Число предприятий с постоянным капиталом до 1 млрд.донг (курс 1 долл. США = 1100 донг) составляет 49% от общего числа, с 1 до 10 млрд.донг — 42% и больше 10 млрд.донг — 8%.

Правительство намерено акционировать государственные предприятия с целью повышения эффективности производства и торговли, привлечения свободного капитала, развития всех форм собственностей.

АДРЕС БИЗНЕСА

Газпром ищет новых партнеров

Российский производитель газа продает акции для финансирования нового проекта

Россия хочет ускорить строительство собственных заводов-смежников для самого крупного в мире производителя природного газа — Газпрома. В связи с этим правительство планирует ограничить импорт западного оборудования для газовой промышленности. Чтобы обеспечить наличие рабочих мест и оставить прибыль в стране, предполагается в будущем изготавливать трубы, оборудование и запасные детали на бывших военных заводах, а также совместных предприятиях.

Сам Газпром также ищет новых партнеров на Западе. "Около 9% акций самой крупной российской холдинговой компании будут проданы на Западе в первом квартале 1995 года", — заявил глава Газпрома г-н Вяхирев. "Таким образом мы получим деньги, которые срочно необходимы нам для проектов — так, например, для строительства трубопровода "Ямал-Европа". Осуществление проекта второй восточно-западной трассы и освоение месторождений на полуострове Ямал стоят 40 млрд.$. Крупнейшие в мире запасы газа этого месторождения, расположенного в Арктике составляют 10000 млрд. м³. С 1996 года там будет добываться природный газ. Строительство газопровода будет финансировать также и государство, поэтому оно намерено продать акции Газпрома на сумму 10 млрд.$ из своей 40-процентной доли.

Газпром добывает 94% российского природного газа. Это составляет ежегодно 578 млрд. м³ (1993 год), или 40% от мировой добычи газа. Около 100 млрд. м³ продается в Европу. Треть используемого в Германии газа качается из месторождений Газпрома. Экспорт газа составляет около 20% от всех валютных поступлений в Россию, то есть ежегодно от 7 до 8 млрд.$. Российские "газовые бароны" сидят на богатых месторождениях, оцениваемых в 48 биллионов м³, стоимостью до 350 млрд.$. Оценки доходят даже до 230 биллионов м³ газа, который залегает в сибирской вечной мерзлоте. Они мечтают о том, чтобы ежегодно добывать и продавать свыше 900 млрд м³.

На Газпром работают около 320 тысяч человек. Но в общем этот многопрофильный мега-концерн объединяет 3,7 млн. человек. Газпром контролирует все, что изначально связано с российским газом.

Кроме того, менеджеры руководят десятками банков, биржами, машиностроительными фирмами и жилищными комбинатами.

Золотое дерево Газпром — одно из немногих российских предприятий, которое может найти своих западных партнеров. 9% акций Газпрома, которые будут помещены на Западе, поступят на рынок через Kleinworth Benson Deutchland, филиал Лондонского инвестиционного банка. Ни одна западная фирма не будет иметь права приобрести более 3-4% от всей доли.

Но и у Газпрома имеются свои проблемы: конкуренция между Россией и Норвегией на западноевропейском газовом рынке явно обостряется. Норвегия хочет увеличить сбыт своего природного газа к 2005 году от 25 млрд. м³ до 70 млрд. м³. Это помешает России взвинтить цены на газ, что, по мнению главы Газпрома, совершенно необходимо. "Надо учесть слишком большие расходы на освоение месторождений в условиях вечной мерзлоты и транспортировку газа в страны-потребители," — требует г-н Вяхирев. При Советах расходы никогда не играли большой роли. Главное, чтобы поступала валюта. Но в условиях рыночной экономики приходится считать и Газпрому.

Запасы газа крупных газовых концернов мира (в млрд. м³)

- Газпром — 48.000
- Statoil — 1.656
- Shell — 1.450
- Exxon — 1.214
- Mobil — 548
- Amoco — 539
- BP — 307
- Chevron — 267
- Arco — 228
- Junokal — 186
- Total — 179
- Texaco — 174
- Elf Aguitane — 169
- Conoco — 109

(По данным газеты "Die Welt")
перевод с немецкого
Натальи ЛЕЩИЛОВСКОЙ

МИНВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ ИНФОРМИРУЕТ

Беларуси предложено присоединиться к группе ядерных поставщиков

С двухдневным визитом Беларусь посетили представители группы ядерных поставщиков.Делегацию возглавлял председатель группы г-н Хозе А.де Интуриага. В ее составе посол, советник министра иностранных дел Польши г-н Тадеуш Струляк, управляющий от Швейцарии в совете управляющих МАГАТЭ г-н Алек Блэр, зам.генерального директора МИД Норвегии г-н Свен Лундбо.

Группа ядерных поставщиков (ГЯП) образована в 1974 году. Основателями ее были СССР, США, Великобритания, Япония и Канада. На сегодняшний день группа насчитывает 30 стран-участниц, в том числе Польшу, Чехию, Словакию, Венгрию, Болгарию, Румынию и Россию, которая объявила себя правопреемником СССР. Рассматривается вопрос о присоединении к ней ЮАР.

Группа ядерных поставщиков на добровольной основе ведет международный контроль за экспортом оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы для создания ядерного оружия, следить за нераспространением ядерных материалов, а также товаров двойного назначения, используемых в ядерной деятельности.

Свое посещение Беларуси представители ГЯП связывают с возможным присоединением к ней нашей республики.

В феврале прошлого года наша республика присоединилась к Договору по нераспространению ядерного оружия. В соответствии с ним в течение 18 месяцев Беларусь должна подписать соглашение с МАГАТЭ о гарантиях. Тем самым будет выполнено одно из условий по присоединению к ГЯП.

Другое важнейшее условие — наличие в республике внутреннего законодательства в области экспортного контроля. Проект такого постановления уже разработан в МВЭС, прошел согласование с заинтересованными министерствами и ведомствами, сейчас находится на рассмотрении в Кабинете Министров РБ.

Присоединение Беларуси к группе ядерных поставщиков создает условия для получения доступа к современным технологиям, оборудованию и т.д.

ИНТЕРВЬЮ ПО ПОВОДУ

В чьем "чулке" деньги работают лучше

Публикации "НЭГ" по поводу эффективности работы денег вызывают резонанс в финансовых кругах страны. Отнесение финансовых компаний на нижнюю ступень надежности размещений не совпадает с мнением их представителей. В частности, вице-президент ФК "ЛБЛ-инвест" Андрей ФАКТОРОВИЧ в беседе с нашим корреспондентом сказал на сей счет следующее:

— Как раз надежность размещений денег и профессионализм сотрудников отличают многие ФК. Нашу компанию, естественно, тоже.

— *Сотрудники "ЛБЛ-инвест" — финансисты со специальным образованием?*

— Высокий профи в сфере обращения денег — не обязательно человек, окончивший экономический вуз. Более обязательными элементами подготовленности сотрудника финансовой компании являются, на мой взгляд, математические способности, интуитивное чутье финансового рынка и ряд других качеств. Например, костяк нашей ФК — дипломированные технари, физики и т.д. *(сам А.Факторович в недавнем прошлом — аспирант Минского радиотехнического института — прим.авт.).* Не получив "классического" экономического образования, они тем не менее очень неплохо ориентируются в реальной ситуации.

— *Перейдем к размещению денег. Согласны ли вы, что ФК по привлекательности уступают банкам?*

— Нет. Даже с учетом того факта, что мы сами размещаем привлеченные средства только в банках. Их надежность и ликвидность — это и наши качества. Далее. Рядовой клиент банка — обычно заложник его политики. Ему предлагаются, как правило, такие варианты размещения денег, которые выгодны банку и наименее доходны для клиента. Ведь последний не занимается маркетингом финансовых инструментов. Мы же этим занимаемся. Поэтому, обращаясь к ФК, клиент получает возможность повысить финансовую отдачу от размещения своих средств. Наши проценты за них выше банковских.

— *А если конкретнее?*

— Срочный депозит — наиболее часто встречающийся сегодня на практике инструмент финансовых вложений. Им, однако, клиент "привязывается" к определенному сроку выплаты. Представим, что до его наступления происходит резкий скачок валютного курса. Оперативно же ликвидировать срочный депозит клиент не в состоянии. Наша ФК принимает деньги на любые сроки и размещает их в зависимости от рыночной конъюнктуры.

— *У "ЛБЛ-инвест", как и у любой другой финансовой компании, имеется, по-видимому, постоянный круг клиентов. Положа руку на сердце, они, ответьте, от вас часто уходят?*

— Крайне редко. Если все же это случается, мы тщательнейшим образом анализируем такой уход.

— *Назовите банки, с которыми вы предпочитаете сотрудничать?*

— Коммерческая тайна.

Михал СТЕЛЬМАК

ДОКУМЕНТ

По соседской декларации

Председатель Национального банка С.Богданкевич и глава Таможенного комитета Беларуси П.Кречко подписали совместный приказ "О признании документов таможенных органов Российской Федерации и Украины", из которого следует, что в качестве основания для вывоза валютных ценностей за пределы Беларуси будет приниматься таможенная декларация, оформленная при выезде из этих государств их таможнями. Разумеется, это "пропуск" на ту сумму валюты, которая указана в декларации. Действие документа распространяется на физических лиц — нерезидентов Республики Беларусь (проживающих за ее пределами), следующих транзитом из РФ и Украины железнодорожным транспортом.

Дмитрий ЛЕТКОВЕЦ

ДОКУМЕНТ

Расчеты чеками: недостатки устраняются

Национальный банк Беларуси провел анализ состояния расчетов чеками на потребительском рынке республики. Результаты неутешительные. Удельный вес чеков в торговой выручке за прошлый год составил 4,3%, а в товарообороте — лишь 3,4%. Отмечены случаи отказа торговых организаций в приеме расчетных чеков в уплату за товары, плохо внедряется в практику реализация по чекам лекарств и продовольственных товаров. Случаются задержки со стороны коммерческих банков в обеспечении расчетов.

Для устранения этих недостатков Нацбанк предлагает ряд мер. В частности, рекомендует предприятиям торговли по каждому случаю задержки зачисления средств на их счета по принятым чекам обязательно применять штрафные санкции к банкам плательщиков. В целях сокращения почтопробега обязать комбанки обеспечивать доставку поручений-реестров спецсвязью. Кроме того, установлен штраф субъектам хозяйствования всех форм собственности, оказывающим услуги населению, за необоснованный отказ в приеме к платежу чеков, оформленных в полном соответствии с положением о чековой книжке, — в двукратном размере от суммы не принятого к платежу чека.

Дмитрий ЛЕТКОВЕЦ

Курсы иностранных валют,
установленные Национальным банком РБ с 3 февраля 1995 года

	Единый курс
1 австралийск.доллар	8848,28
1 австр.шиллинг	1091,16
1 фунт стерлингов	18456,43
10 бельг.франков	3730,46
1 немецкая марка	7678,64
1 голланд.гульден	6849,80
1 датская крона	1946,33
100 итальянск.лир	725,86
1 канадск.доллар	8298,37
1 норвежск.крона	1752,80
1 доллар США	11670,00
1 шведск.крона	1565,96
1 швейцар.франк	9085,25
10 японских йен	1174,40
1 ЭКЮ	14504,10
10 испанск.песет	884,63
10 греч.драхм	492,24
1 ирландск.фунт	18234,38
1 исландск.крона	172,89
1 кувейт.динар	39036,63
10 ливанск.фунтов	71,03
10 португал.эскудо	742,70
1 сингапур.доллар	8031,12
10 турецк.лир	2,87
1 СДР	17156,72
1 эстонская крона	961,29
1 российск.рубль	2,80
10 украин.карбован.	0,92
1 литовск.лит	2917,00
1 латвийск.лат	21490,00
1 кыргызст.сом	1080,00
1 молдавск.лей	2680,00
1 казахст.тенге	150,00
1 армянск.драм	18,00
10 грузинск.купонов	0,02
1 туркменск.манат	200,00
1 азербайджан.манат	2,00
1 узбекский сум	60,00
1 таджикск.рубль	0,01

Состояние финансового рынка Республики Беларусь

на 06.02	Курс НБ РБ	Курс торгов на МВБ	Курс обмена нал.валюты в КБ		Внебанковский рынок 06.02	
			покупка	продажа	покупка	продажа
USD	11670	11670 (-0,59%)	11120 (-3,72%)	11615 (-2,06%)	11800 (-3,67%)*	12330 (-1,98%)*
DM	7678,64	7600 (+0,13%)	7240 (-1,89%)	7690 (+0,32%)	-	-
RUR	2,80	2,82 (-1,74%)	2,57 (0%)	2,84 (-1,03%)	2,78 (-4,79%)	2,91 (-5,52%)
KRB	0,092	0,085 (-8,60%)	-	-	0,086 (0%)	0,094 (-4,08%)

* — Для СКВ указан средний курс покупки/продажи наличной валюты за безналичный расчет; для мягких валют — средний курс дилинговых операций у финансовых компаний.

Служба информации ассоциации RONAS

Тел.: (0172) 31-10-97, 31-10-23, факс 32-87-15, E-mail: alex @ ron.belpak.minsk.by

Курсы обмена наличной валюты в банках Республики Беларусь на 3.02.95г.

	USD		DM		RUR	
	покупка	продажа	покупка	продажа	покупка	продажа
Минск	11000	11510	7240	7590	2,51	2,80
Могилев	11330	11670	7290	7670	2,60	2,86
Гродно	11340	11590	7350	7640	2,59	2,78
Гомель	11300	11620	7315	7632	2,46	2,88
Брест	11290	11680	7365	7640	2,37	2,79
Витебск	11385	11755	7452	7718	2,62	2,84
НБ РБ	11670,00	.	7678,64	.	2,80	
Итоги торгов МВБ	11670,00	.	7820,00	.	2,80	

* — в таблице указаны средние курсы обмена наличной валюты в банках.

Служба информации ассоциации RONAS

Минск (0172) 31-10-97; Брест (01622) 6-47-97; Витебск (0212) 36-98-91;
Гомель (0232) 53-58-53; Гродно (0152) 96-74-57; Могилев (0222) 22-34-95

Котировки чеков "Имущество" на 03.02.95г.

Название	Наличный расчет		Безналичный расчет		
	покупка	продажа	покупка	продажа	минпакет
Минск:					
НОВОКОМБАНК	1500/ 1500**	-	дог.	дог.	5000
БЕЛАРУСБАНК	1250/ 1500**	-	дог.	-	50000
Банк ОЛИМП	1200/ 1200**	-	-	2000	10000
Банк ПОИСК	1450 **	-	1450	2000-2100	2000
РАМОС-ИНВЕСТ	1500	-	1600	1850	10000
ИНТЕРФИНАНС	1300	-	1800-1900	дог.	2000
ФИНАНСЫ и АКТИВЫ	1350	-	1700-1800	1800-1900	5000
ИНТЕРПЛАСТИК	1470	-	дог.	1800-1900	-
ФИНЕК-ИНВЕСТ	1500	-	1650	-	-
АЛЬВЕНА-ИНВЕСТ	-	-	1700	2000	1000
АСПАСИЯ	-	-	1600	-	500000
НИКОЛЬ-ИНВЕСТ	1400*	-	-	-	-
ДЖЕМ-ИНВЕСТ	1050	-	1700	1850-1900	10000
ИНТЕР-КОНТИНЕНТАЛЬ	-	-	1750-1800	-	10000
СБК	1300	-	дог.	-	5000
АКТИВ-ИНВЕСТ	1000	-	-	2000	200000
ОСВЕЯ-ИНВЕСТ	1350	-	дог.	дог.	10000
ИНТЕК-НЬЮС	1250	-	-	-	-
ИНВЕСТ. ТЕХНОЛОГИИ	1400/ 1500*	-	-	-	-
ПРИФ	1450/ 1200**	-	-	-	-
Могилев:					
ФИНКОМ	1300	-	-	1800-1900	5000
ALBAROSSIA	1400*/ 1400**	-	-	2050-2150	500
Гродно:					
МОТО-ВЕЛОТЕХНИКА	1500	-	-	-	-
ИМПУЛЬС	1550	-	-	-	-
ВКБ	1450	-	-	-	-
Брест:					
ГАЛАКТИКА	-	-	1150	-	-
Витебск:					
СТОКС-МАРКЕТ	1350	1800	-	-	2000
ВИТКОМБАНК	1050	дог.	1050	дог.	дог.
ВИТФОНД	1100	2000	1400	1900	-
КОМПЛЕКСБАНК	1200	-	-	-	-
ГРАД-ИНВЕСТ	-	-	дог.	1800	50000
Гомель:					
БелАСКО-ИНВЕСТ	1100	-	1100	1800	10000
ООО ЭГАЛ-ИНВЕСТ	1360	2500	1360**	2500	-
ООО ПОЛКАР-ИНВЕСТ	1100	1900	-	1900	-
БЕЛЭКОНИНВЕСТ	1600*	-	-	-	-
ФИНАНСЫ и АКТИВЫ	1400	-	-	1900	10000
ФИНАНСОВ. ЭКСПРЕСС	1400	-	-	2200	10000
АГРОИНВЕСТ г.Жлобин	1050*	-	-	1750	15000

* — зачисление производится на счет в Сбербанке;
** — зачисление производится на депозитный вклад.

Служба информации ассоциации RONAS

Агентство Гревцова

представляет еженедельное обозрение

"Рынок финансовых услуг"

(по состоянию на 6.02)

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Депозиты (в СКВ)										
Наименование банка		Годовые процентные ставки								Миним. сумма (доллары США)
		1 мес	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.	18 мес.	24 мес.	
Комплекс-банк т.324311, 320088	юридич. лица физич. лица	11-12 10-13	14-16 11-14	16-20 14-20	20-22 16-21	--- 17-22	--- 18-23	--- 19-24	--- 20-25	10000 * 500–4500
* Сумма свыше 500 тыс. долларов может размещаться на депозит сроком на 2 мес. по предварит.договоренности;										

Краткосрочные вклады для юридических лиц (в рублях)					
Наименование банка	Годовые процентные ставки				Миним. сумма (руб.)
	7 дней	14 дней	21 день	28 дней	
Комплекс-банк, т.322364	295—315	335—345	350—360	350—360	5 млн.
Технобанк т.340435, 341712	390	405	420	430	50 млн.

Вклады сроком "до восстребования" (для физических лиц) в расчетных билетах								
Наименован банка	Размер вклада	Процентные ставки						Телефо
		1-30 дн. (до 1 мес.)	30-60 дн. (1-2 мес.)	60-90 дн. (2-3 мес.)	90-120 дн (3-4 мес.)	120-150 дн. (4-5 мес.)	150-180 дн. (5-6 мес.)	
Комплекс-банк	100-500 тыс. св. 500 тыс.	100 100	320 340	340 350	350 360	360 380	380 400	320088

Эмиссия векселей сроком "по предъявлении"										
Наименовани банка	Сумма сделки	Процентные ставки (годовые)								Телефо
		2-3 календ дней	4-5 кален дней	6-12 кален дней	13-20 кален дней	21-28 кален дней	29-45 кален дней	46-60 кален дней	61-90 кален дней	
Комплекс-банк *	5–15 млн. 15–50 млн. свыше 50 млн.	235 250 260	250 265 280	295 305 315	335 340 345	350 355 360	365 370 375	370 375 385	375 385 390	322364
* Мин. сумма сделки и номинал векселя 2 млн. руб., макс. номинал векселя 1 млрд. руб.										

Эмиссия срочных рублевых векселей													
Наименование банка	Номинал векселя	Процентные ставки (годовые)											
		5 кал. дн	12 кал. дн	20 кал. дн	30 кал. дн	45 кал. дн	60 кал. дн	90 кал. дн	120 кал. дн	150 кал. дн	180 кал. дн	270 кал. дн	360 кал. дн
Комплекс-банк т.322364	10-15 млн. 15-50 млн. свыше 50 млн.	280 300 310	350 355 360	375 378 380	380 385 390	385 390 400	390 400 405	400 405 410	405 410 415	410 415 420	415 420 425	420 425 430	425 430 435

Эмиссия срочных валютных векселей								
Наименование банка	Номинал векселя	Процентные ставки (годовые)						
		30 дней	45 дней	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.
Комплекс-банк * т.324311	10-50 тыс. 50-100 тыс. свыше 100 тыс.	11 12 ---	12 13 ---	14 15 16	16 18 20	20 21 22	---	---
* Сумма свыше 500 тыс. долларов может размещаться на депозит сроком на 2 м-ца по предварительной договоренности								

Общие траст-фонды (в рублях)								
Наименование банка		Годовые процентные ставки						Миним. сумма
		1 мес	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	
Комплекс-банк т.325059	юридич. лица	400	420	440	450	460	470	60 млн.

Рынок "мягких" валют стран СНГ

Безналичная валюта за безналичные белорусский и российский рубли				
Наименование банка	Наименование валюты	Покупка	Продажа	Сумма
Комплекс-банк т.324028	RUR/BRB KRB/BRB KTT/BRB	2.80 0.087 170	2.84 0.091 ---	от 20 млн. от 100 млн. от 100 тыс.
* Возможна взаимная конверсия				

ВНЕБАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Наличная СКВ за безналичную СКВ					
Наименование	Покупка	Продаж	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
Организация, т.335732	по дог.	по дог.	любая	1-2 дня	по договоренности
ФГП т.358332, 358612, (0232)531168	по дог.	по дог.	любая	1-2 дня	по поступлении денег на счет

Наличная валюта за безналичный белорусский рубль. Продажа								
Валют	Курс	Оформл договор	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Название	Телефо	Прим.
USD	по дог.	любое	любая	день в день сегодня на завтра	по копии п/п	СП "Гринлайт"	729036	оплата до 17.30
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	545062	постоянно
USD	по дог.	любое	от 1000 USD	день в день	по поступлении денег на счет	организ-я	231171	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 3000 USD	день в день	по дог.	"РАПФО"	314989	оплата до 15.30
USD	по дог.	любое	любая	день в день сегодня на завтра	по копии п/п	ИП "ИН-ЛИ"	262459 262458	оплата до 17.30
USD	по дог.	по дог.	по дог.	день в день	по дог.	фирма	335732	---

Наличная валюта за безналичный белорусский рубль. Покупка								
Валюта	Курс	Оформ договор	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Название	Телефо	Прим.
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	545062	постоянно
USD	по дог.	любое	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	231171	оплата до 16.00
USD	по дог.	по дог.	от 3000 USD	день в день	по дог.	"РАПФО"	314989	оплата до 15.30
USD	по дог.	по дог.	по дог.	день в день	по дог.	фирма	335732	---
USD	по дог.	любое	любая	день в день сегодня на завтра	по копии п/п	ИП "ИН-ЛИ"	262459 262458	оплата до 17.30

Безналичная СКВ за безналичный белорусский рубль					
Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
Доминатор, т.365242, 365343	11800	12300	от 10 000 USD	1-2 банк. дня	по поступлении денег на счет
Аг-во дилинговых операций, т.(02251) 27817	по дог.	по дог.	любая	до 3 дней	по договоренности

Наличная СКВ за безналичный российский рубль					
Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
ФГП т.358801, 358612, (0232) 531168	ММВБ 0%	ММВБ +(до 8%)	от 1000 USD	до 1 дня	по поступлении денег на счет

Безналичная СКВ за безналичный российский рубль					
Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
Доминатор, т.365242, 365343	0.5–1.0%	2.0–4.0%	от 10000 USD	1-2 банк.дня	по поступлении денег на счет
ФГП т.358332, 358612, (0232)531168	ММВБ -(0-0.5%)	ММВБ +(3.0%)	от 1000 USD	1-2 дня	по поступлении денег на счет

Рынок "мягких" валют стран СНГ и Балтии (взаиморасчеты)

Безналичная валюта за безналичные российский и белорусский рубли						
Наименование	Валюта	Покупка	Продаж	Сумма	Сроки	Примечание
ФГП т.358332, 358801, 358612, (0232) 531168, 558618	RUR/BR KRB/BR UZS/BRB KTT/BRB	2.80 0.087 145 165	2.90 0.093 190 205	любая по дог. по дог. по дог.	до 1 дня по копии п/п до 1 дня по пост.денег на счет до 1 дня по пост.денег на счет до 1 дня по пост.денег на счет	---
Квадромаркет-Инвест, т.687306	RUR/BR	МВБ-1%	по дог.	от 10 млн.	1 день по поступлении денег на счет	пост.
Доминатор, т.358181, 358393	RUR/BR KRB/BR KTT/BRB UZS/BRB TUM/BR LEI/BRB LTL/BRB LVL/BRB	2.80-2.84 0.086 175 150 --- 2550 2930 21500	2.94-2.98 0.097 --- --- 90 за 1$ --- 3080 22600	от 10 млн. от 1 млрд. от 50 тыс. от 50 тыс. от 100 тыс. от 10 тыс. от 40 тыс. от 5 тыс.	1-2 банк. дня (по поступлении денег на счет)	пост.
ФК "Еврофинанс", т.334715, 334567, 334352, 334022	RUR/BR	по дог.	по дог.	от 1 млн.	1 день (по копии п/п)	пост., возм. конвертация

Размещение свободных денежных средств											
Наименование	Номинал	5 кал. дн	12 кал.дн	15-20 кал.дн	30 кал.д	45 кал.д	60 кал.д	90 кал.д	120 кал.д	180 кал.д	360 кал.д
"Квадромаркет-Инвест", т.687306, 687729*	5-50 млн 50-100 млн 100-250 млн св 250 млн.	до 330 340 360 по дог.	до 350 360 380 по дог.	до 360 375 390 по дог.	до 370 385 400 по дог.	---					
* Возм. заключение договора на выходные дни											

Ответственность за достоверность информации несет рекламодатель. Для размещения информации в "Рынке финансовых услуг" следует обращаться в будние дни по т/ф (0172) 325105, 682989

СПРАВОЧНОЕ БЮРО "НЭГ"

Пути выхода Беларуси из кризиса ищут сегодня президент, парламент, правительство, другие государственные учреждения. Однако у меня лично больше доверия все же не к их мнению, а к позиции независимых экономических структур. Только они способны на непредвзятые выводы. Правда, есть ли в нашей стране такие структуры? А если есть, то что они предлагают?

А.СОРОКО.
Гомель

Банковские инициативы "Деловой инициативы"

К счастью, независимые структуры, имеющие собственные суждения по оздоровлению белорусской экономики, в нашей стране действительно есть. Например, минский дискуссионный клуб "Деловая инициатива", созданный в рамках известной одноименной ассоциации. Члены клуба — политики, банкиры, ученые, хозяйственники, предприниматели. Их основным идеологическим принципом является прагматизм.

Начинать искать пути выхода из кризиса, по мнению членов клуба, необходимо с определения приоритетов экономического развития. Ведущим из них, считают в "Деловой инициативе", для нашей Беларуси должно стать банковское дело, учитывая наши небогатые материально-энергетические ресурсы, географическое положение, уровень образованности населения и т.п. Собственно, все дискуссии в клубе касаются главным образом темы банков, финансов, борьбы с инфляцией.

Кстати, последняя тема как в жизни, так и в дискуссиях стоит особо остро. Многие члены клуба придерживаются мнения, что главным борцом с инфляцией должен все-таки быть Национальный банк. Их аргументы основаны на опыте развитых стран, где это положение закреплено законодательно. Поэтому и отечественный закон о Национальном банке нуждается в совершенствовании. Было бы целесообразно, полагают сторонники этой точки зрения, передать функции по регистрации и надзору за комбанками специально созданному ведомству, позволив Нацбанку, вместо администрирования, сконцентрироваться на вопросах денежной политики. В совершенствовании, по их мнению, нуждается также и структура его управления. На сегодняшний день вряд ли найдется государство в мире подобное нашему, в котором руководитель центрального банка обладал бы такой степенью независимости и полномочий, как председатель правления Национального банка РБ. Это, однако, как показывает жизнь, не обеспечило эффективную кредитно-денежную политику в Беларуси, особенно в части сдерживания инфляции. Опыт же западных стран показывает, что при всей независимости центробанков, они законодательно призваны сотрудничать с правительствами в реализации эффективной экономической политики.

Более того, правительства участвуют не только в формировании органов управления центральными банками, но и имеют некоторые контролирующие функции. В нашей же стране подотчетность Верховному Совету не обеспечивает должного контроля ни за хозяйственной деятельностью Национального банка, ни за выработкой им кредитно-денежной политики.

Необходимо также более четко сформулировать задачи Национального банка, его функции и инструменты.

В плане приоритетного развития в Беларуси банковского дела клуб предлагает создать равные условия для конкуренции банков. Неприемлемой названа политика искусственного торможения создания новых банков. Подчеркивалось, что необходимо создавать молодым учреждениям определенные льготы. Нужно стимулировать появление в стране специализированных банков (ипотечных, кредитных товариществ и т.п.). Кроме того, важно проработать возможность создания в Беларуси свободной банковской зоны.

В области валютного законодательства многие члены клуба исходят из того, что поскольку белорусский рубль пока не является свободно конвертируемой валютой, невозможно обойтись без регулирования валютных операций. В этом плане предлагается: наращивание золото-валютных резервов Национального банка; осуществление комплекса мероприятий по установлению фиксированного курса белорусского рубля к одной из твердых валют и определения на этой основе курса национальной денежной единицы ко всем остальным валютам; приостановление деятельности валютной биржи, так как в условиях разбалансированного товарного и финансового рынка, отсутствия собственной конвертируемой валюты и настоящих рыночных условий биржа является одним из стимуляторов инфляционных процессов; введение обязательного выкупа государством всей валютной выручки с последующей гарантированной продажей и, следовательно, упразднение балансовых валютных счетов предприятий и организаций; осуществление внешних платежей в валюте только на основании таможенных деклараций; конвертирование средств в национальной валюте для оплаты контрактов по импорту в соответствии с установленными приоритетами; контроль за поступлением валютной выручки на основании таможенных деклараций на вывоз; продажа валюты, скупаемой у населения, только населению или же Национальному банку.

Стимулировать экспорт готовых высокотехнологических изделий будут, по мнению членов клуба, выкуп валютной выручки с учетом повышающих коэффициентов, налоговые льготы на выручку от экспорта, а также гарантированная продажа валюты для оплаты контрактов по импорту необходимого сырья, комплектующих и т.п. Резонно также государственное субсидирование специальных программ по созданию и выпуску экспортной продукции.

В области кредитного регулирования "Деловая инициатива" предлагает: реализовывать целевые централизованные средства на тендерной основе; активизировать усилия по созданию рынка ценных бумаг, по выпуску и реализации государственных ценных бумаг и займов; предоставить налоговые льготы на доход, получаемый от операций с ценными бумагами; отменить декларации на покупку населением акций в национальной валюте; предоставить существенные налоговые льготы банкам на прибыль, получаемую от долгосрочных кредитов под производство, строительство и т.п.

Иван БАБУЛА

выпуск 9

ТАМОЖЕННЫЙ ВЕСТНИК

Издается редакцией "НЭГ" и Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь

ПОЛОЖЕНИЕ

о порядке взимания таможенных сборов за оказание услуг таможенными органами и выдачу таможенных документов

Рег. N 627/12 от 30.11.94 г.

В соответствии со статьей 57 Таможенного кодекса Республики Беларусь таможенные органы взимают сборы за оказание услуг и выдачу таможенных документов, предоставляющих лицам права в сфере таможенных отношений. Указанные сборы взимаются помимо сборов за таможенное оформление товаров.

Плательщиками сборов являются юридические и физические лица как резиденты Республики Беларусь, так и нерезиденты.

Виды услуг и ставки сборов приведены в приложении 1.

Сборы могут уплачиваться через банк или наличными в кассу таможенного органа.

По желанию плательщика сборы могут быть уплачены в денежных единицах, находящихся в обращении на территории Республики Беларусь, или в иностранной валюте, покупаемой Национальным банком Республики Беларусь по курсу, устанавливаемому Национальным банком Республики Беларусь и действующему на день предоставления услуг.

Исчисление сборов за предоставление услуг по таможенному оформлению вещей вне мест расположения пунктов таможенного оформления и/или вне времени работы таких пунктов, в том числе в связи с проведением выставочных, спортивных, культурно-зрелищных и других мероприятий производится в следующем порядке:

— сборы начисляются за каждый час работы одного сотрудника, при этом неполный час работы (30 минут и более) округляется до одного часа, а менее 30 минут — считается за 30 минут;

— отсчет времени начинается с момента выбытия сотрудника таможни из таможенного органа согласно заявки заказчика и заканчивается прибытием обратно в таможенный орган;

— в случае, если для проведения таможенного оформления потребуется командирование сотрудника таможенного органа, командировочные расходы возмещаются заказчиком. В этом случае отсчет времени, затраченного на таможенное оформление, начинается с момента начала таможенного оформления и заканчивается подписанием необходимых документов;

— количество затраченного рабочего времени регистрируется в заказ-наряде, который подписывается по окончании работы сотрудником таможенного органа, производившим таможенное оформление, и заявителем (его представителем или доверенным лицом). Такой заказ-наряд является основанием для оплаты оказанных услуг. Допускается суммирование затраченного рабочего времени по нескольким заказ-нарядам одного заявителя.

Полученные суммы сборов используются в соответствии с изменением N 1 к Порядку распределения таможенных доходов, поступающих от деятельности таможенных органов от 30.06.94г.

(Положение утверждено приказом ГТК N 346-ОД от 22 ноября 1994г. и согласовано с Министерством финансов РБ.)

Примечание: согласно упомянутому приказу сборы за предоставление копий нормативных документов не взимаются с органов государственной власти и управления, органов контроля в пределах их компетенции, а также в случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

Утвержден также новый образец бланка заказ-наряда (прилож.2).

И последнее. С выходом этого документа утратил силу приказ ГТК N 98-ОД от 10.04.93г. "О взимании сборов за предоставление услуг в области таможенного дела", действовавший до сих пор.

Приложение 1

СТАВКИ
таможенных сборов за оказание услуг таможенными органами и выдачу таможенных документов (в процентах к минимальной заработной плате)

NN п/п	Виды предоставляемых услуг	Ставка
1.	Таможенное оформление вещей вне мест расположения пунктов таможенного оформления и/или вне времени работы таких пунктов, в том числе в связи с проведением выставочных, спортивных, культурно-зрелищных и других подобных мероприятий, из расчета за один час работы одного сотрудника:	
	— в рабочее время (согласно распорядку работы пункта таможенного оформления);	100
	— в нерабочее время.	200
2.	Выдача свидетельства о пригодности автотранспортного средства к международным перевозкам.	200
3.	Обучение таможенных агентов (за один академический час).	200
4.	Формирование электронных копий таможенных деклараций (формы ТД или ЕАД) силами и средствами таможни:	
	— основной лист (форма ТД-1, ЕАД-1);	50
	— добавочный лист (форма ТД-2, ЕАД-2).	10
5.	Предоставление копий нормативных документов (приказов, указаний, инструкций ГТК РБ и иных документов) за один лист.	10
6.*	Выдача удостоверений на право регистрации (перерегистрации) ввозимых в Республику Беларусь гражданами автомототранспортных средств (в том числе временно ввозимых):	
	— моторных транспортных средств (грузовые и легковые автомобили, автобусы и др.);	200
	— немоторных транспортных средств (прицепы, полуприцепы, прицепы-дачи и др.);	150
	— мотоциклов, мотороллеров;	100
	— двигателей, кузовов;	75
	— мопедов (подлежащих регистрации).	50
7.	Передача электронных копий изменений баз данных НСИ для целей таможенного декларирования:	
	— объем информации до 0,5 Мб	50
	— объем информации до 1 Мб	100
	— объем информации свыше 1 Мб	150

* сборы не взимаются с лиц, пользующихся таможенными льготами в соответствии с Разделом IV Таможенного кодекса Республики Беларусь.

Приложение 2

Наименование таможенного органа____________________

ЗАКАЗ-НАРЯД N____

"___" ____________ 199 г.

Основание для выдачи заказ-наряда____________________

Должностное лицо таможенного органа____________________

Наименование заказчика, его юридический адрес, N расчетного счета и МФО банка____________________

Место проведения таможенного оформления____________________

Дата/срок проведения таможенного оформления____________________

Заказчик ______________ **Начальник таможни** ______________

СПРАВКА

Время проведения таможенного оформления:

"_____" __________ 199 __г. с _____час. до ____ час. Всего ___ час.

К оплате за ________ час. по ______ руб. ________________ рублей

(сумма)

Выдано на командировочные расходы____________________

(сумма прописью)

Всего: ____________________________ рублей

Заказчик______________ **Должностное лицо таможенного органа**______________

М.П. М.П.

Об условиях установления таможенных режимов в отношении имущества, подконтрольного託Госпроматомнадзору Республики Беларусь

Приказ ГТК N 334—ОД от 10.11.94г.

(Зарегистрирован в Реестре Государственной регистрации 21.11.94г., N 168/12).

В соответствии со ст.ст.37 и 41 Таможенного кодекса Республики Беларусь ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Установить, что условием выдачи таможенными органами разрешений на использование лицами имущества, подконтрольного Государственному комитету Республики Беларусь по надзору за безопасным ведением работ в промышленности и атомной энергетике (Приложение 1), в таможенных режимах, поименованных в прилагаемых к настоящему приказу перечне (Приложение 2), является письменное разрешение Госпроматомнадзора Республики Беларусь (Приложение 3).

2. Считать, что основанием для востребования разрешения Госпроматомнадзора на перемещение радиационных устройств, радионуклидных источников и веществ, радиоактивных отходов и делящихся материалов может служить как информация, указанная в документах на товар, так и обнаруженный средствами дозиметрического контроля в пунктах ввоза повышенный фон ионизирующего излучения от перемещаемых через границу вещей по сравнению с естественным фоном.

3. Управлению тарифного регулирования таможенных доходов и платежей (Л.Н.Походня) в двухмесячный срок подготовить на основании ТН ВЭД Республики Беларусь и согласовать с Государственным комитетом Республики Беларусь по надзору за безопасным ведением работ в промышленности и атомной энергетике номенклатуру товаров, подконтрольных Госпроматомнадзору Республики Беларусь.

4. Настоящий приказ подлежит внесению в Государственный реестр регистрации.

5. Начальникам таможен довести содержание настоящего приказа до личного состава, пунктов таможенного оформления, заинтересованных субъектов хозяйствования и таможенных агентов, расположенных в зонах деятельности таможен.

6. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на заместителя председателя комитета А.Н.Деревяшко.

Председатель комитета П. КРЕЧКО

Приложение 1

ПЕРЕЧЕНЬ
имущества, подконтрольного Государственному комитету Республики Беларусь по надзору за безопасным ведением работ в промышленности и атомной энергетике

Радиационные устройства (технические устройства, защитные блоки, приборы и т.д.) с входящими в их состав радионуклидными источниками и веществами:

радионуклидные источники в любом техническом исполнении и агрегатном состоянии (порошки, растворы, газы, металлические сварные ампулы и др.);

радиоактивные отходы в твердом и жидком состоянии, в том числе отработанное ядерное топливо;

делящиеся материалы (уран-233, 235, плутоний-238, 239, 240, 241, нептуний-237, америций-241, 242 m, 243, кюрий-243, 244, 245, 247, калифорний-249, 251 или их любая смесь) и изделия из них.

Приложение 2

ПЕРЕЧЕНЬ
таможенных режимов, условием установления которых в отношении имущества, подконтрольного Госпроматомнадзору Республики Беларусь, является представление разрешения Государственного комитета Республики Беларусь по надзору за безопасным ведением работ в промышленности и атомной энергетике

Код	Наименование таможенного режима
01	Режим свободного вывоза
04	Режим свободного ввоза
10	Режим экспортной поставки
11	Режим вывоза для потребления резидентами
12	Режим экспортного почтового отправления
21	Режим пассивного совершенствования
23	Режим временного пользования за пределами таможенной территории Республики Беларусь
31	Режим обратного вывоза в неизмененном состоянии
32	Режим обратного вывоза в измененном состоянии
40	Режим свободного обращения
41	Режим ввоза для потребления нерезидентами
42	Режим импортного почтового отправления
51	Режим активного совершенствования
53	Режим временного пользования на таможенной территории Республики Беларусь
61	Режим обратного ввоза в неизмененном состоянии
62	Режим обратного ввоза в измененном состоянии
71	Режим таможенного хранения
80	Режим перевозки под таможенным надзором
91	Режим переработки для свободного обращения
92	Режим безвозмездного отчуждения в собственность государства
93	Режим уничтожения под контролем таможни
94	Режим отказа от размещения в Республике Беларусь

Приложение 3

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО НАДЗОРУ ЗА БЕЗОПАСНЫМ ВЕДЕНИЕМ РАБОТ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ (ГОСПРОМАТОМНАДЗОР БЕЛАРУСИ)

РАЗРЕШЕНИЕ N_______

по заявлению от "___" ____________ 199__г. N __________

Выдано____________________

(наименование организации, учреждения)

находящемуся____________________

(адрес)

На перевозку____________________

(вид транспорта, перевозчик)

от ______________ до ______________

(пункт отправления) (пункт назначения)

по маршруту____________________

(наименование пункта ввоза, вывоза, дата)

следующего груза____________________

(наименование груза, количество, вес и др.)

Иные данные:____________________

Действительно до "__" ____________ 199__г.

Председатель Госпроматомнадзора РБ

М.П.

"___" ____________ 19__г. ______________

(дата) (подпись)

Выпуск подготовила А. ГЛАДЫШЕВА

Об освобождении от обложения таможенной пошлиной вещей, имеющих характер гуманитарной помощи

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Кабинета Министров Республики Беларусь 23 января 1995 г. N 42

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 3 февраля 1993г. "О таможенном тарифе" Кабинет Министров Республики Беларусь ПОСТАНОВЛЯЕТ:

1. Утвердить прилагаемое Временное положение об освобождении от обложения таможенной пошлиной ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь вещей, имеющих характер гуманитарной помощи.

2. Министерству по чрезвычайным ситуациям и защите населения от последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС по согласованию с Министерством социальной защиты, Министерством образования и науки, Министерством здравоохранения, Министерством культуры и печати и Министерством финансов в месячный срок утвердить и представить в Государственный таможенный комитет перечень организаций, уполномоченных получать вещи, имеющие характер гуманитарной помощи.

В указанный перечень включаются только организации, в которых система учета позволяет эффективно контролировать получение гуманитарной помощи и ее конечное использование.

3. Предоставить Государственному таможенному комитету право совместно с Министерством финансов и по согласованию с заинтересованными министерствами и другими центральными органами управления принимать решения об освобождении от обложения таможенной пошлиной имеющих характер гуманитарной помощи вещей, поступающих в адрес организаций, не вошедших в перечень, указанный в пункте 2 настоящего постановления.

4. Министерству юстиции совместно с Министерством по чрезвычайным ситуациям и защите населения от последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС и другими заинтересованными в месячный срок внести в Кабинет Министров Республики Беларусь предложения по организации в республике действенной системы контроля за распределением и целевым использованием вещей, имеющих характер гуманитарной помощи, а также по установлению ответственности организаций и должностных лиц за соответствующие нарушения.

Заместитель премьер-министра Республики Беларусь С. ЛИНГ

Утверждено постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 23 января 1995 г. N 42

ВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ
об освобождении от обложения таможенной пошлиной ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь вещей, имеющих характер гуманитарной помощи

1. Под вещами, имеющими характер гуманитарной помощи, понимаются получаемые безвозмездно от нерезидентов Республики Беларусь уполномоченными организациями республики не предназначенные для извлечения коммерческой выгоды как отправителем, так и получателем:

продовольствие и витамины;
одежда и обувь;
постельные принадлежности;
предметы санитарии и гигиены;
детские игрушки;
предметы медицинского назначения;
предметы, специально разработанные и используемые для обучения, работы или социальной реабилитации лиц с физическими либо психическими недостатками (включая запасные части, компоненты и принадлежности этих вещей).

2. Освобождение вещей, имеющих характер гуманитарной помощи, от обложения таможенной пошлиной производится независимо от страны их происхождения или отправления, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Беларусь или международными договорами Республики Беларусь.

Освобождению не подлежат алкогольные изделия, табак и табачные изделия, транспортные средства (кроме медицинского назначения).

3. Порядок таможенного оформления ввозимых вещей, имеющих характер гуманитарной помощи, устанавливается Государственным таможенным комитетом.

На Кипр, пока не жарко

Среди серьезных инвесторов, планирующих оптимизацию налогообложения в связи с внешнеэкономическими операциями, все большую популярность в качестве места регистрации оффшорных компаний приобретает Кипр. Решающим фактором, несомненно, является вовсе не средиземноморский климат и хорошая репутация острова как места для отдыха. Гораздо большее значение имеет деловая репутация этой страны и соответствующая предпринимательским потребностям инфраструктура.

Оффшорные компании, зарегистрированные на Кипре, уплачивают только незначительный налог на прибыль, который в абсолютных цифрах может быть снижен практически до нуля. Кипрские оффшорные компании не подлежат ежегодной перерегистрации. Их обслуживание значительно дешевле, чем обслуживание европейских предприятий. Немаловажно и то, что Кипр в отличие от большинства других "оффшорных зон" считается местом респектабельным и очень надежным. Компании, зарегистрированные на этом острове, не выглядят откровенно оффшорными, поскольку кроме оффшорных существует еще и примерно 50000 реально действующих резидентных компаний.

Законодательство Кипра основано на английской модели. Закон о компаниях практически не отличается от английского Закона о компаниях (Companies Act) 1948 года. (Как и левостороннее движение, это — результат восьми десятилетий британского колониального господства). Именно в соответствии с этим законом создается большинство оффшорных компаний. В настоящее время их на Кипре зарегистрировано свыше 17000.

Оффшорные компании регистрируются с разрешения Центрального банка Кипра. Разрешение выдается только адвокатам, практикующим на Кипре, через которых нерезиденты обращаются к властям с соответствующими заявлениями. Есть ряд обязательных условий для получения статуса оффшорной компании, а, следовательно, и существенных льгот. В частности, такие компании не должны иметь никакого бизнеса с местными компаниями и предпринимателями (возможно получение специального разрешения на транзитную хозяйственную деятельность, но лишь постольку, поскольку такая деятельность не создает конкуренции с резидентами). Они не могут финансироваться из местных источников, а все их местные расходы должны оплачиваться за счет средств, полученных из-за границы.

И обязательно наличие зарегистрированного на Кипре офиса.

Оффшорные компании создаются чаще всего в форме частных акционерных обществ, реже — в форме филиалов иностранных компаний. Возможно создание товариществ, однако эта форма, несмотря на простоту и дешевизну регистрации, в силу некоторых причин не получила широкого распространения.

Учитывая вышеизложенное, поведем речь об оффшорных компаниях в форме частных акционерных обществ.

Начнем с наименования. Оно не должно включать в себя слов Co-operative, Commonwealth, Global, National, International, Imperial, Royal и Worldwide. Включение в наименование компании географических названий возможно только при наличии специального разрешения. Обязательно включение в наименование оффшорной компании слова Limited или его сокращения Ltd.

Минимальное количество акционеров — 2, максимальное — 50.

Минимальный уставный капитал — 1000 кипрских фунтов (примерно 2100 долларов США). Рекомендуется уставный капитал в размере не менее 10000 фунтов, поскольку именно этот размер не только дает право (при условии полной оплаты) открыть действующий офис на Кипре и приобрести (ввезти) беспошлинно определенное имущество для нужд предприятия и его работников, но и не позволяет отличить оффшорную компанию от реально работающей резидентной компании.

Уставный капитал оплачивается в иностранной валюте или легально приобретенной местной валюте, но не может быть выражен в иностранной валюте. Акции — только именные, с правом голоса или без него, простые или привилегированные. Выпуск акций на предъявителя оффшорным компаниям запрещен.

Обязательно назначение хотя бы одного директора (не обязательно резидента Кипра, однако желательно по соображениям налогового планирования), а также местного секретаря. Директор может и не быть акционером.

Ежегодные и чрезвычайные собрания акционеров, а также заседания совета директоров можно проводить вне Кипра. Однако компания должна вести реестр акционеров, директоров и секретарей, а также залоговую книгу.

В зарегистрированном офисе на Кипре должны находиться регистр, протоколы собраний участников, свидетельство о регистрации и одна печать. (Количество печатей компании не ограничено).

Сведения об акционерах известны Центральному банку Кипра, однако не разглашаются. Конфиденциальность обеспечивается всеми возможными средствами. В этом плане Кипр имеет очень хорошую репутацию.

Регистрация осуществляется судом. Кипрские законы не предусматривают ежегодной перерегистрации оффшорных компаний, однако компания автоматически приостанавливает свою деятельность, если не будет оплачено ее обслуживание на соответствующий год.

Особенности налогового режима.

Налоги уплачиваются один раз в год, причем их уплата приурочена не к началу календарного года, а к годовщине регистрации компании.

Оффшорные компании, созданные в форме обществ (частных компаний) с ограниченной ответственностью, уплачивают налог на прибыль в размере 4,25 процента. Понятно, что прибыль может быть минимизирована (в этом вам помогут аудиторы и адвокаты), а значит, и налог на прибыль будет совсем невелик, если вообще он будет.

Оффшорные компании и их иностранные служащие освобождены от импортной пошлины и налога на имущество в отношении легковых автомобилей, оргтехники, бытовой техники и другого бытового имущества, если оно используется самими компаниями или их иностранными служащими и не отчуждается в какой бы то ни было форме в пользу резидентов Кипра.

Оффшорные товарищества и филиалы иностранных компаний, управляемые извне, освобождены от налога на прибыль.

Дивиденды, получаемые оффшорными компаниями из-за границы, подоходным налогом не облагаются. Это, в сочетании с освобождением дивидендов от налогообложения в Беларуси, делает Кипр идеальным местом для регистрации оффшорного предприятия — участника совместного предприятия или учредителя (собственника) иностранного предприятия на белорусской территории.

Оффшорные компании освобождены от налога на прирост капитала и гербового сбора (государственной пошлины).

Иностранные служащие оффшорных компаний (включая директоров, управляющих из-за границы) уплачивают подоходный налог в размере 10 процентов от нормальных ставок, то есть ставка подоходного налога, взимаемого с них по прогрессивной шкале, не может превышать 4 процентов при необлагаемом минимуме в 2000 кипрских фунтов в год, что соответствует 350 долларам США в месяц. Сказанное относится к налогообложению заработной платы, выплачиваемой не через кипрские банки. Заработная плата, выплачиваемая таким работникам через кипрские банки, вообще подоходным налогом не облагается.

Иностранные граждане и лица без гражданства, проживающие на Кипре, уплачивают налог на инвестиционные доходы, переводимые на Кипр из-за границы, по ставке 5 процентов, но только на суммы, превышающие 2000 кипрских фунтов в год. Сумма доходов от иностранных инвестиций, не превышающая 2000 кипрских фунтов, налогом не облагается.

Пенсии, переводимые из-за границы, облагаются подоходным налогом по прогрессивной шкале от 0 до 3 процентов.

Кипр имеет соглашения об избежании двойного налогообложения с Республикой Беларусь и Российской Федерацией (как правопреемниками СССР), Болгарией, Великобританией, Венгрией, Германией, Грецией, Данией, Ирландией, Италией, Канадой, Китаем, Кувейтом, Норвегией, Румынией, США, Францией, Чехией и Словакией, Югославией. Это дает возможности для применения очень интересных схем бизнеса, основанных на использовании особенностей налоговых систем нескольких государств.

Валютный контроль за оффшорными компаниями в нашем понимании этого термина отсутствует. Нет ограничений на открытие оффшорными компаниями счетов за пределами Кипра.

Банки. Восемь банков этой страны (Bank of Cyprus Ltd, Cyprus Popular Bank, Co-Operative Central Bank Ltd, Hellenic Bank Ltd, National Bank of Greece S.A., Arab Bank Plc, Barclays Bank Plc, Natwest Lombard Bank Ltd), а также свыше двух десятков оффшорных банков (OBU) и других оффшорных финансовых институтов обеспечивают надежность и оперативность финансового обслуживания оффшорных компаний.

Собственно кипрские банки работают с клиентурой с 7.30 до 12.00 (зимой — с 8.30 до 12.30), а оффшорные банки — с 8.30 до 17.00 или 17.30 с понедельника по пятницу.

Управление банковским счетом может осуществляться не только лично или по почте, но и по телексу, телефаксу или телефону. Оно может быть поручено кирпской аудиторской, секретарской или консультационной фирме.

Очень важно и то, что образовательный уровень киприотов весьма высок (17 процентов населения имеют высшее образование, причем полученное не только в местных университетах, но, в основном, в Великобритании и Греции). Особенно хорошей репутацией пользуются кипрские адвокаты, аудиторы и бухгалтеры. Поэтому оффшорным компаниям обеспечивается администрирование на очень высоком профессиональном уровне.

Что касается жилья, то предложение существенно преобладает над спросом, а потому покупка дома или квартиры при наличии денег не составляет проблемы. Надо отметить, что обладание собственным жилищем на Кипре в сочетании с оффшорной компанией и счетом в банке является основанием для получения вида на жительство. Покупка недвижимости требует разрешения правительства, однако эта формальность легко выполнима. Договор купли-продажи недвижимости подлежит обязательной регистрации в течение месяца со дня его подписания. Недвижимость можно и арендовать.

Транспортное сообщение. В стране 3 международных аэропорта, однако аэропорт "Никозия", расположенный недалеко от столицы, из-за турецкой оккупации в последние 20 лет бездействует. Основной аэропорт — Ларнака. С 9 июля прошлого года установлено регулярное воздушное сообщение по маршруту Минск-Ларнака (компания "Белавиа"). "Аэрофлот" и некоторые другие российские авиакомпании ежедневно выполняют несколько регулярных и чартерных рейсов в Ларнаку, начаты регулярные рейсы из Москвы в Пафос.

Морские порты — Лимасол (крупнейший), Ларнака. Порт Фамагуста находится в оккупированной турецкими войсками восточной части страны.

К сказанному следует добавить также и то, что по уровню развития телекоммуникаций этот небольшой остров занимает четвертое место в мире (!), уступая лишь США, Великобритании и Австралии.

Таким образом, основные достоинства Кипра как "оффшорной зоны" заключаются в уникальном сочетании сети договоров о предотвращении двойного налогообложения с очень незначительными налогами этой страны, превосходной инфраструктурой бизнеса, высоким качеством жизни при относительно невысокой ее стоимости.

Олег ЛЮБИЧ,
член Минской городской коллегии адвокатов, UIA и Eurojuris Deutschland.
Тел.: (0172) 34-01-42, 34-01-29

P.S. ***Редакция "Нацыянальнай эканамічнай газеты" продолжает запись на участие в конце марта этого года в недельном семинаре на Кипре по вопросам, связанным с оффшорным бизнесом, планированием налогов, безопасностью инвестиций.***

Темы семинара:

- Налоговое планирование в 1995 году.
- Оффшорные компании: создание и практика использования.
- Международные налоговые соглашения и их использование в налоговом планировании.
- Споры с налоговой инспекцией и защита интересов налогоплательщиков.
- Защита интересов предпринимателей по административным и уголовным делам.
- Применение залога для обеспечения исполнения обязательств.
- Типичные ошибки во внешнеторговых контрактах.
- Сделки по недвижимости.

Занятия проводят известные белорусские и кипрские специалисты.

Справки по тел. 26-93-53.

Пока в Москве разгораются политические споры и дискуссии вокруг будущего экономических реформ, Нижний Новгород продолжает идти вперед в проведении приватизации и делает все возможное, чтобы защитить себя и другие 87 областей России от непредсказуемых последствий столичных политических бурь.

Феномен нижегородских реформ

В области реформированы 2452 объекта в рамках малой приватизации, или 90% от всего числа предприятий (по России эта цифра составляет 74%) и около 900 предприятий федеральной и областной собственности. На 22 региональных и 7 межрегиональных чековых аукционах собрано 2 миллиона 300 тысяч ваучеров. В самом Нижнем Новгороде из 1688 предприятий муниципальной собственности 1190 перешли в частные руки. Осуществляется региональная программа приватизации земли и реорганизации сельскохозяйственных предприятий. Нижегородская область первой выступила с нововведениями в приватизации грузового транспорта. Последовательные реформы вызвали активный интерес зарубежных инвесторов: так, в 1994 году иностранные инвестиции составили треть бюджета области (100 миллионов долларов), такой суммы область никогда бы не получила от российского правительства.

Программа приватизации в Нижегородской области развивалась поэтапно. Первый начался с малой приватизации в городе, а затем и в области. Реформирование транспортных предприятий повысило эффективность их работы. Затем наступила очередь крупных промышленных и сельскохозяйственных объектов. Такой комплексный подход позволил решить и социальные проблемы: рабочие, которые были уволены при акционировании крупных предприятий, могли трудоустроиться на малых, число которых растет.

Тот факт, что малая приватизация в России началась именно с Нижнего Новгорода, объясняется прежде всего энергичной поддержкой реформ местным руководством: губернатором области Борисом Немцовым, председателем регионального комитета Госкомимущества (КУГИ) Владимиром Шупыро и бывшим мэром Нижнего Новгорода Дмитрием Бедняковым. Их компетентность, а также продуманная и скоординированная деятельность местных исполнительных и законодательных органов помогли уже в конце 1991 года подготовиться к переменам.

Итак, в конце 1991 года несколько предприятий города были сданы в аренду. Законодательство было еще не отработано, и руководство области обратилось к президенту с просьбой разрешить применить собственную концепцию приватизации. Указ, подписанный Ельциным в январе 1992 года, предоставил широчайшие возможности для творческой инициативы местных органов власти и предпринимателей.

Для разработки системы аукционной продажи обратились за помощью к экспертам Международной финансовой корпорации. Вскоре создали научно-консультационный и консультативный центр "Приватизация", объединивший экономистов, юристов, психологов. Ныне ему оказывают поддержку около 500 ученых и экспертов, заинтересованных в прогрессе реформ на предприятиях. С помощью областного комитета в Межотраслевом институте повышения квалификации высшего хозяйственного руководства была создана кафедра управления государственным имуществом. КУГИ стал также соучредителем нижегородского филиала Института приватизации и управления.

Нижегородская модель предусматривала на начальном этапе четкое разграничение сферы муниципальной и государственной собственности. Это потребовало ликвидации системы оптовой торговли, через которую осуществлялась поставка товаров в розничную сеть. Такие предприятия были преобразованы в посреднические организации. В итоге возникли условия для конкуренции между поставщиками продукции для предприятий розничной торговли и заложена основа для смены собственника в небольших магазинах. В качестве единственного метода приватизации были избраны аукционы (продажа предприятий путем открытых торгов).

Кроме того, руководство области приняло решение сначала ликвидировать убыточные предприятия, а затем уже продавать их активы. Причем всю ответственность за погашение задолженности перед работниками этих предприятий приняли на себя городские власти. А выполнили свои обязательства они за счет средств, полученных на аукционах. В других областях, где продавались неликвидированные предприятия, например, в Волгоградской области, процесс приватизации был осложнен такими проблемами, как непогашение задолженности, оценка стоимости, недостаточная информация,

Было также решено предоставить работникам тридцатипроцентную скидку при продаже предприятия. Таким образом, они могли без дополнительных затрат конкурировать на аукционах. В результате 52% предприятий были выкуплены трудовыми коллективами. Иностранные инвесторы могли участвовать в первом раунде аукционов лишь при отсутствии интереса к выставленному объекту у отечественных инвесторов.

В настоящее время процесс малой приватизации в области практически завершен. Продолжается приватизация крупных промышленных предприятий через акционирование. На сегодняшний день акционировано более 593 крупнейших предприятий области, в числе которых и такой гигант, как Горьковский автомобильный завод.

Еще один значительный результат — сегодня частные фирмы и акционированные предприятия производят более половины продукции, выпускаемой в области.

Новые приоритеты в приватизационной программе Нижнего Новгорода определяются тем фактором, что задача первого этапа приватизации — создание критической массы собственников и придание тем самым реформам необратимого характера — решена.

На передний план выходят управленческие задачи по формированию цивилизованного рынка в стране. Они включают решение проблем реструктуризации, повышения конкурентоспособности предприятий независимо от формы собственности, осуществление постприватизационной поддержки крупных и мелких производств, формирование стратегических собственников и многое другое. Главная цель второго этапа — повышение эффективности национальной экономики в целом, оптимизация социальных и экономических последствий преобразований.

Важнейшее направление — создание предприятий смешанной формы собственности, осуществляющих фирменную торговлю и обслуживание населения. Концепция их организации по существу реализует гибкую схему сочетания приватизации и управления городским хозяйством, позволяющую контролировать эффективность деятельности предприятий и изменения городской инфраструктуры в целом.

Комитетом по управлению городским имуществом подписаны учредительные документы по 52 предприятиям смешанной формы собственности, из них 32 — на базе производства и переработки сельскохозяйственной продукции. С 65 объектами (из них 18 сельскохозяйственных) заключены предварительные договоры. В настоящее время они проходят установленный действующим законодательством двухмесячный ликвидационный период, после чего будут подписаны учредительные документы. В планах — создание 117 предприятий смешанной формы собственности.

В рамках той же программы осуществляется реорганизация городских рынков в предприятия смешанной формы собственности, где доля, принадлежащая городу, обеспечивает контроль за социально значимой и в то же время повышенно криминогенной частью городской инфраструктуры.

Другое приоритетное направление в деятельности комитета — работа по акционированию муниципальных предприятий и управлению пакетами акций, принадлежащих государству (в лице КУГИ). Закрепление в муниципальной собственности значительного (до 20%) пакета акций и делегирование представителей администрации в совет директоров АО позволяют гибко управлять городским хозяйством. В то же время, используя свое право учредительства и свои доли в предприятиях смешанной формы собственности, а также пакеты акций, находящиеся в распоряжении комитета, КУГИ ориентируется на такие нормативы распределения прибыли, которые смогут обеспечить накопление средств для инвестиций в развитие предприятий, обслуживающих городское хозяйство.

На повестке дня — акционирование гостиничного комплекса, которое осуществляется с привлечением крупного стратегического инвестора, способного провести масштабную модернизацию гостиничного хозяйства, досрочная передача в собственность объектов, право аренды которых было выкуплено на аукционе и др.

И еще. В план малой приватизации на 1995 год включены муниципальные объекты тех отраслей городского хозяйства, которые ранее не приватизировались: жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения (аптеки, аптечные магазины), незавершенного строительства. Готовится Указ Президента РФ о проведении в Нижегородской области эксперимента по приватизации объектов культуры, по результатам которого будет разрабатываться концепция для всей России.

Малая приватизация в Нижегородской области:

	доля приватизированных предприятий, %
Торговля:	93
Общественное питание:	87
Бытовое обслуживание:	61

Людмила ГУЛЯКЕВИЧ,
Институт приватизации и менеджмента

ПОРЯДОК

согласования сделок по залогу зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства, а также основного технологического оборудования объединений, созданных Советом Министров Республики Беларусь, взыскания и прекращения залога

Утвержден Мингосимуществом Республики Беларусь 9.01.1995 г. N 9

Зарегистрирован в Реестре Государственной регистрации 18.01.1995г., N 701/12

1. Общие положения

1.1. Настоящий Порядок разработан в соответствии с Законом Республики Беларусь "О залоге", принятым Верховным Советом Республики Беларусь 24 ноября 1993г. (Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь, 1993г., N 35, ст.449) и постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 31 августа 1994г. N 35 "О залоге имущества, находящегося в собственности Республики Беларусь, юридическими лицами, за которыми это имущество закреплено на праве полного хозяйственного ведения" (Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь, 1994г., N 4, ст.107).

1.2. В соответствии с настоящим Порядком Мингосимущество согласовывает сделки по залогу:

— зданий, сооружений и объектов незавершенного строительства, за исключением входящих в перечень, утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 14 июля 1994г. N 533 "Об утверждении перечня объектов, относительно которых по причине их исторической, культурной или иной ценности либо в целях обеспечения государственной безопасности применение залога не допускается" (СП Республики Беларусь, 1994г., N 20-21, ст.404);

— основного технологического оборудования объединений, созданных Советом Министров Республики Беларусь.

1.3. За согласование сделок по залогу взимается специальный сбор в размере четырех минимальных заработных плат. Данный сбор уплачивается в республиканский бюджет, и копия платежного поручения представляется в Мингосимущество.

2. Рассмотрение ходатайств о даче согласия на заключение сделок по залогу.

2.1. Ходатайство о даче согласия на заключение сделки по залогу юридическим лицом, на балансе которого находится объект предполагаемой сделки, представляется в письменном виде произвольной формы с обоснованием необходимости заключения подобной сделки и обязательным указанием оценочной стоимости закладываемого имущества территориальному органу Мингосимущества по месту нахождения объекта.

2.2. Ходатайство подписывается руководителем субъекта хозяйствования, ходатайствующего о даче согласия, либо лицом, исполняющим его обязанности, главным бухгалтером и согласовывается с вышестоящим республиканским органом хозяйственного управления.

2.3. К ходатайству прилагаются в трех экземплярах:

— проект договора о залоге, составленный по форме, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 1994г. N 381 "Об утверждении Положения о форме договора о залоге и порядке его регистрации" (СП Республики Беларусь, 1994г., N 15, ст.291) и в соответствии с рекомендациями Национального банка Республики Беларусь от 20.06.94г. N 11014/146а "По применению в банковской практике Закона Республики Беларусь "О залоге";

— завизированный соответствующим банком проект кредитного договора, составленный в соответствии с Временным положением о банковском кредите, утвержденным Национальным банком Республики Беларусь 30 декабря 1993г. N 250;

— акт оценки имущества, сдаваемого в залог, проведенной в соответствии с Положением по оценке объектов государственной собственности, утвержденным Госэкономпланом Республики Беларусь, Госкомстатом Республики Беларусь и Госимуществом при Совете Министров Республики Беларусь 30 июня 1993г., составленный по форме, приведенной в приложениях N 1, N 2 и N 3* к настоящему Порядку;

— документ, подтверждающий, что сдаваемое в залог имущество закреплено за субъектом зозяйствования, обращающимся с ходатайством, на праве полного хозяйственного ведения (копия акта ввода объекта в эксплуатацию, договор купли-продажи, акт приемки от другого субъекта хозяйствования и т.д.).

2.4. Территориальный орган Мингосимущества определяет полноту представленной информации, анализирует ее содержание, оценивает законность предполагаемой сделки по залогу, в случае необходимости требует дополнительные документы и проводит проверки и осмотр имущества на месте и в недельный срок дает свое заключение.

2.5. Территориальный орган свое заключение представляет в Мингосимущество с приложением двух экземпляров проектов договоров о залоге и кредитного, а также других необходимых документов.

2.6. О согласии (или об отказе в даче согласия) на заключение сделки по залогу Мингосимущество письменно сообщает субъекту хозяйствования, обратившемуся с ходатайством, с возвращением завизированного одного экземпляра проектов договоров о залоге и кредитного в двухнедельный срок, считая с даты поступления в Мингосимущество заключения территориального органа.

2.7. Один экземпляр подписанного договора о залоге субъект хозяйствования направляет в Мингосимущество для регистрации в установленном порядке и занесения заложенного имущества в специальный реестр.

3. Взыскание на предмет залога и прекращение залога

3.1. При выполнении залогодателем обеспеченного залогом обязательства он обязан в течение трех дней письменно сообщить об этом в Мингосимущество.

3.2. В случае невыполнения обязательства, обеспеченного залогом, залогодержатель может удовлетворить требования из стоимости заложенного имущества в порядке, установленном действующим законодательством.

3.3. В соответствии со ст.25 Закона Республики Беларусь "О залоге" (см. п.1 настоящего Порядка) реализация заложенного имущества, подлежащего разгосударствлению и приватизации, осуществляется Мингосимуществом на торгах (конкурсах, аукционах) в установленном порядке, а не подлежащего — отраслевыми органами государственного управления. Во всех случаях реализация заложенного имущества не должна причинять ущерб нормальному функционированию предприятия.

*** Примечание:**

в виду объема приложения NN 1, 2 и 3 (формы актов оценки имущества, подлежащего сдаче в залог) не публикуются.

НОВОСТИ

Реформы необратимы

Программа приватизации и рыночных реформ в Казахстане "стала необратимой", считает посол этой страны в США Тулеутай Сулейменов. Правительство Казахстана в настоящее время "реформирует законодательную базу в стране", чтобы создать прочный фундамент для развития экономики, основанной на свободном предпринимательстве. Также будет пересмотрена система налогообложения с целью сделать экономику более конкурентоспособной. "Дальнейшая либерализация цен, сокращение бюджетного дефицита и снижение инфляции до уровня менее десяти процентов в год" — таковы приоритеты правительства Казахстана.

В стране создано более 1400 совместных предприятий с 61 страной, из которых 120 приходятся на долю США.

В более долговременном плане правительство Казахстана стремится к тому, чтобы изменить преимущественно сырьевую ориентацию экономики; реконструировать и модернизировать существующие производственные мощности; создать надежную и удобную коммуникационную систему, связывающую Казахстан с мировым рынком; поднять уровень сельского хозяйства путем внедрения современных технологий.

Недвижимость страхуется

С началом международного этапа приватизации вся предлагаемая к продаже недвижимость в Латвии должна быть застрахована. Только три страховые компании получили в результате конкурса право постоянно работать с латвийским агентством приватизации. Страховать надо не только недвижимость. При заключении договоров купли-продажи (если речь идет о продаже в рассрочку) агентство собирается страховать и себя от финансовых потерь.

ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЙ ВЗГЛЯД

НЕ ВСЕ ТАК ПЛОХО

(внешняя торговля Республики Беларусь в 1994 году)

Сфера внешней торговли — единственная во всем спектре народнохозяйственной деятельности республики, которая в 1994 году оставляла нам, белорусам, надежду на оптимизм.

Производство продукции в промышленности, в сельском хозяйстве, предоставление услуг, валовый внутренний продукт в целом, инвестиции, потребление — все по итогам за 1994 год (несмотря на чуть заметное оживление в декабре) было. с большим минусом по сравнению с 1993 годом, который в свою очередь был также "с минусом" по отношению к 1992 году.

Одним словом, почти все грани кристалла нашей экономической жизни потускнели, затуманились или вообще растрескались.

И ТОЛЬКО одна грань в этом потускневшем кристалле просветлела и в ней даже отразился лучик надежды. Эта грань — внешняя торговля со странами т.н. дальнего зарубежья, где достигнуты заметные положительные сдвиги по всем основным показателям. Причем. и это следует особо подчеркнуть, эти положительные тенденции не только были стабильными в течение всего года, но наращивались из месяца в месяц.

Это свидетельствует, что внешнеэкономические связи становятся все более важным фактором экономической стабилизации республики. Положительное сальдо торгового баланса в рамках торговли с дальним зарубежьем в значительной степени нейтрализует влияние отрицательного баланса в торговле со странами СНГ.

Так, экспорт товаров и услуг увеличился по сравнению с 1993 годом на 30% и составил 1063,4 млн.долл.США. И это в условиях общего падения производства. Импорт товаров и услуг осуществлялся в соответствии с возможностями республики и составил 705,8 млн.долл. Сальдо внешней торговли со странами дальнего зарубежья положительное и составило 357 млн.долл.США. Во внешней торговле произошел заметный положительный сдвиг в пользу прямого экспорта за свободно конвертируемую валюту за счет уменьшения более "отсталой" формы внешней торговли — товарообменных (бартерных) операций. Удельный вес товарообменных операций установился на почти оптимально приемлемом в сложившихся условиях уровне — 25% от общего объема экспорта. Экспорт товаров за свободно конвертируемую валюту по сравнению с 1993 годом возрос на 65%.

Динамика прироста всех основных показателей внешней торговли в 1994 году была равномерно устойчивой в течение всего года. Так, прирост экспорта товаров и услуг в целом по сравнению с 1993 годом составил: 1 квартал — 4.3%, 2 квартал — 9.7%, 3 квартал — 27.1%, за год в целом — 30%. Прирост экспорта за свободно конвертируемую валюту выглядит даже несколько более привлекательно: 1 квартал — 24.2%, 2 квартал — 36.2%, 3 квартал — 57.9%, в целом за год — 65%.

Более отрадно по сравнению с 1993 годом выглядит и динамика поступления валютной выручки от экспорта: 1 квартал — 169%, 2 квартал — 182%, 3 квартал — 189%, в целом за год — 182%.

При этом в течение всего прошедшего года сохранялось устойчивое из месяца в месяц превышение поступления в республику валютной выручки по сравнению с объемами экспорта товаров за СКВ, что свидетельствует о репатриации (возврате) в республику валютной выручки прошлых лет, по крайней мере ее существенной части. А это в свою очередь является результатом относительного повышения доверия субъектов хозяйствования к стабильности механизма регулирования внешней экономической деятельности в республике. Кроме того, это и следствие повышения эффективности принимаемых мер государственного контроля за своевременным возвратом в республику выручки от экспорта.

На первый взгляд, учитывая почти повсеместные негативные тенденции во всех сферах и всех отраслях производства, этого не должно было произойти. Но ведь факт, что экспорт в дальнее зарубежье возрос почти на одну треть, а рост поступления валюты от экспорта составил более 180% по сравнению с 1993 годом. Значит, для этого были и объективные причины, и соответствующие факторы, которыми эти устойчивые в течение всего года положительные тенденции были подготовлены и обусловлены.

ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ, что наблюдавшаяся в 1994 году экспортная "мини-экспансия" Беларуси была подготовлена последовательным реформированием механизма регулирования внешней торговли, осуществленным в самом конце 1993 года и продолженным в 1994 году. Комплексные и целенаправленные меры, предпринятые в области внешнеэкономической деятельности, в частности, ее либерализация, внедрение оптимального в сложившихся условиях механизма валютного регулирования, сочетания тарифного и нетарифного подходов, формирование внутреннего валютного рынка, а также механизмов контроля оказали существенное положительное влияние на динамику и эффективность внешней торговли и рост ее объемов. Конечно, этот механизм можно и нужно серьезно критиковать и улучшать, но, как говорится, результат налицо.

В числе этих достаточно сбалансированных мер были существенное сокращение лицензирования и квотирования, отмена налога на экспорт, введение 50-процентной продажи экспортной выручки на межбанковской валютной бирже по единому рыночному курсу, определенная либерализация таможенно-тарифного регулирования при одновременном усилении государственного контроля за возвратом экспортной выручки.

С другой стороны, в условиях продолжавшейся в 1994 году инфляции экспорт за СКВ стал значительно более выгодным, чем продажа товаров за мягкие валюты стран ближнего зарубежья, также подверженные сильной и непредсказуемой инфляции, что подтолкнуло субъектов хозяйствования энергичнее искать ниши для своих товаров в странах дальнего зарубежья.

Кроме того, немаловажную роль сыграло накопление белорусскими экспортерами определенного опыта во внешнеэкономической деятельности и хотя бы самого минимального знания конъюнктуры зарубежных рынков. Другими словами, если в 1992-1993 годах многие и многие из наших субъектов хозяйствования на внешних рынках были еще совсем "неоперившимися птенцами", то в 1994 году по крайней мере у части из них стали "отрастать первые перышки".

Существенным фактором повышения энергичности и расторопности наших экспортеров на внешних рынках явился и такой экономический императив, как нехватка оборотных средств у предприятий, отягощенный еще и проблемой неплатежей в странах ближнего зарубежья. В этих условиях расширение экспорта за СКВ стало чуть ли не основным путем пополнения оборотных средств, не говоря уже о накоплении для целей инвестирования.

Произошли также определенные сдвиги и в структуре экспорта в пользу увеличения экспорта готовой продукции. Так, например, значительно возрос экспорт тракторов, в том числе и в промышленно развитые страны. При этом у тракторостроителей имеется хороший задел, чтобы сохранить и даже закрепить эти позиции и в 1995 году.

Немаловажную роль сыграло заключение соответствующих соглашений и реализация режима свободной беспошлинной торговли с Россией, которые позволили белорусским производителям-экспортерам полнее использовать возможности доступа к энергосырьевым ресурсам на российском рынке для увеличения экспорта в страны дальнего зарубежья.

Существенное увеличение в 1994 году экспорта в промышленно развитые страны, в страны Восточной и Центральной Европы, а также в Прибалтийские государства свидетельствует, что белорусские экспортеры постепенно начинают "нащупывать" свое место в международном разделении труда.

Достигнутые практические положительные сдвиги во внешней торговле за 1994 год свидетельствуют, что реализованные экономические механизмы валютного и тарифного регулирования внешней торговли в сочетании с нетарифными механизмами были близки к оптимальным в сложившихся в 1994 году условиях хозяйствования.

Однако поскольку эта наша экспортная "мини-экспансия" в 1994 году достигнута в очень зыбких условиях неопределенности социально-политического выбора и экономического курса, беспрерывной инфляции и падения производства, то нужно признать, что сложившаяся в прошлом году тенденция во внешней торговле является еще очень хрупкой и не дает повода к самообольщению.

А ЕСТЬ ЛИ у нас резервы еще большего стимулирования экспорта за счет дальнейшего совершенствования налогового, валютного, тарифного и нетарифного механизмов регулирования внешней торговли?

Ответ на этот вопрос достаточно неопределенный: и да, и нет.

"Да" потому, что в республике еще не использован "восточный", например, тайваньский опыт экспортноориентированного налогового стимулирования производителей: при реализации внутри страны платятся все 12 видов налогов, а при реализации на экспорт только один — от прибыли — со ставкой 5% (и даже меньше) — на сельхозпродукцию и 10%–на всю остальную продукцию. Эта политика позволила вырастить в странах дальневосточного региона настоящих внешнеторговых "драконов" и осуществить широчайшую экспансию на всех рынках. С другой стороны, ответ может быть и "нет", так как после заключения таможенного союза радикальное изменение механизмов регулирования внешней торговли возможно только в согласии и союзе с Российской Федерацией и Республикой Казахстан.

Поэтому для закрепления достигнутого, а тем более для расширения позиций белорусских экспортеров на внешних рынках нужны политическая воля, обоснование стратегии и конкретная программа, подкрепленная жесткими "восточными" экономическими и внеэкономическими мерами, позволяющая обеспечить:

1) укрепление имиджа надежности белорусских экспортеров и качества поставляемых товаров;

2) развитие, в том числе и на совместной с иностранными партнерами основе, наукоемких и нематериалоемких производств в отраслях, уровень развития которых равен либо приближен к мировому;

3) реализацию имеющихся и создание новых высокоэффективных технологий и "ноу-хау", энерго- и ресурсосберегающих производств;

4) создание в республике экономически благоприятного климата для прямых иностранных инвестиций.

Например, нужна комплексная "мини-программа", обеспечивающая безусловное и достойное выполнение заключенного недавно МТЗ контракта с Пакистаном, обеспечивающая не только крупный заказ на ближайшее время, но и дающего хорошие шансы на будущее. Пример этому подает в кропотливой и упорной конкурентной борьбе наш часовой завод, больше половины продукции которого поставляется на экспорт в условиях исключительно жесткой конкуренции на часовом рынке. Неплохие шансы "прописаться" на внешнем рынке, наконец, появляются у НПО "Интеграл". По ресурсосберегающим технологиям нащупывают свою тропинку в рынок отдельные предприятия концерна "Амкодор". А сколько технических и технологических возможностей многих наших лабораторий и заводов еще находятся втуне, но так и просятся в массовое производство для завоевания своих ниш на мировых рынках!?

В ЦЕЛОМ итоги 1994 года во внешней торговле и невостребованный пока,но значительный потенциал свидетельствуют, что белорусским экспортерам вполне по силам стать на внешних рынках пусть и не "дракончиками", но хотя бы достаточно настырными "петушками", при условии целенаправленной и обоснованной стратегии поддержки со стороны государства.

Не все так было плохо в 1994 году, по крайней мере в сфере внешнеэкономической деятельности. Однако итоги 1994 года побуждают не только к размышлению, но и к принятию неординарных, но взвешенных решений.

Петр ДОЛГОВЕЧНЫЙ,
заместитель начальника экономического управления МВЭС

СТАТИСТИКА

Экспорт основных товаров Республики Беларусь в 1994 году (без стран СНГ)

	Количество	Стоимость, тыс.долл.	1994г. в % к 1993г.
Грузовые автомобили, шт.	874	13629	57,3
Тракторы, тыс.шт.	15,4	80284	165,7
Металлорежущие станки, шт.	265	812	103,1
Калийные удобрения, тыс.т	3202,6	220097	137,4
Холодильники бытовые, тыс.шт.	93,5	12533	54,2
Телевизоры, тыс.шт.	4,0	458	9,4
Мотоциклы, тыс.шт.	15,0	3399	282,1
Велосипеды, тыс.шт.	8,0	383	28,8
Часы бытовые, тыс.шт.	6738,9	2929	98,6

Импорт основных товаров в Республику Беларусь в 1994 году (без стран СНГ)

	Количество	Стоимость, тыс.долл.	1994г. в % к 1993г.
Машины и оборудование	-	169299	81,6
Черные металлы, тыс.т	29,1	7005	69,7
Каучук натуральный, тыс.т	7,4	7483	65,0
Зерновые культуры, тыс.т	156,4	21964	20,9
Шерсть, т	221	220	23,0
Растительное масло, тыс.т	1,3	1355	3,5
Сахар, тыс.т	33,4	11021	16,0
Медицинское оборудование и инструменты	-	6607	84,7
Медикаменты	-	23323	67,3

КОНТРАКТЫ

МИНСКИЕ ТЯГАЧИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ГАЗОВИКОВ

Минский завод колесных тягачей пригласил недавно группу руководителей подразделений и специалистов российского "Газпрома", чтобы показать возможности своего предприятия. На заводском полигоне была продемонстрирована выпускаемая техника. За три года конверсии здесь создана целая гамма мощных машин, отвечающих весьма высоким требованиям, причем они пригодны к работе в тяжелых условиях Севера. У "Газпрома" появилось намерение комплектовать свой парк минскими "Волатамі" (марка предприятия), и он уже дал заявку на эту технику. Она пойдет в обмен на поставки российского газа в Беларусь. Сейчас готовится контракт, стоимость которого, по словам директора завода Владимира Волкова, оценивается в 25 миллионов долларов.

Прежде завод выпускал специальные тягачи для базирования передвижных ракетных комплексов. В последние годы портфель заказов на ракетные тягачи резко сократился, перед предприятием встала проблема: что делать?

Завод нашел новую нишу на рынке: стал создавать дорожные, внедорожные и сверхтяжелые машины, а также шасси для монтажа спецоборудования, используя в них все лучшее, что было в военных тягачах и дорабатывая гражданскую технику с учетом требований новых заказчиков.

Эта ниша на рынках дальнего и ближнего зарубежья не пустовала, она заполнялась техникой из ФРГ, США, Японии. Конкуренция серьезная, она заставила внести коррективы в техническую политику предприятия. Если от военных тягачей требовалась мощность, вездеходность, надежность на протяжении недлительного срока, то в основу гражданских "Волатаў" заложили еще долговечность и производительность.

Завод имеет уникальное экспериментально-исследовательское производство, где на специальных стендах готовые узлы машин проходят обкатку в разных режимах при максимальных нагрузках, а за их "поведением" следит электроника. Это производство сейчас расширяется, и скоро здесь будут проходить обкатку не только детали и узлы, а полностью собранные машины, причем при температурных условиях от минус 60 до плюс 50 градусов и влажности 98%.

Преимущество минчан перед западными конкурентами в том, что помимо службы гарантийного наблюдения завод создал широкую сеть сервисного обслуживания на территории СНГ.

(Соб.инф.)

Анонс!

В следующем номере "НЭГ":

— Госстрахназдором РБ введены в действие новые методические рекомендации о порядке образова ния и использования страховых резервов. **"Риск — благородное дело. Но не в страховании"** — комментарий к этому документу;

— **"Муниципальные облигационные займы"** — анализ мировой практики и примерную схему выпуска ценных бумаг в Беларуси предлагает аналитик финансовой компании "FICO" **Юрий Чайкин**;

— **"Сказки о налоговом рае в штате Делавэр"** — продолжение публикаций **Олега Любича** об оффшорном бизнесе;

— **"Российские лидеры реформ"** — беседа с Василием Козловым, заместителем губернатора Нижегородской области;

— **"Как учредить частное акционерное общество открытого типа?"** — на этот вопрос отвечает зав.кафедрой гражданско-правовых дисциплин Академии управления при Кабинете Министров РБ **Людмила Русак**;

— С официальными названиями компаний и предприятий в европейских странах познакомит материал **"Как вас правильно понимать"**.

Анонс!

Новые поступления в фонды республиканской научно-технической библиотеки

Богуславский М.М., Орлов Л.Н. Законодательство России о совместных предприятиях: Комментарии.-М.: БЕК, 1993.-155с.(151895 33 Б-74)

Приводятся тексты основных положений законодательства Российской Федерации об иностранных инвестициях, создании и деятельности совместных предприятий.

Костюк П.А. Ведение бухгалтерского учета на малых предприятиях и в кооперативах на современном этапе их деятельности.-Мн.: Экаунт, 1993.-40с.(Бр 657 К-72)

Освещены общие принципы и даны конкретные рекомендации бухгалтерского учета на современном этапе хозяйственно-финансовой деятельности малых предприятий, кооперативов, приведены формы учетных регистров.

Крайнева Э.А. Бухгалтерский учет операций с ценными бумагами.-М.: Инфра-М, 1994.-96с.(151771 336 К-78)

Макоед И.А., Шиманский К.А. Нормы и принципы аудиторской деятельности: Учеб.пособие.-Мн.: БГЭУ, 1994.-146с.(151814 657 М-16)

Излагается история возникновения и организации аудиторской деятельности, приводится обзор основных норм и принципов международных нормативов аудита, основные положения, инструкции и образцы документов по аудиторским услугам в Республике Беларусь.

Международный кредит: Основные виды и условия.-М.: Консалтбанкир, 1993.-80с.(151781 339 С-50)

Очивли Д. Откровения рекламного агента: Пер.с англ.-М: Финстатинформ, 1994.-109с.(151 659 О-36) Практическое пособие по рекламному делу. Рассматриваются методы управления современным рекламным агентством, завоевание и удержание клиентов — рекламодателей, организация рекламных компаний.

Смирнов А.Л. Организация финансирования инвестиционных проектов.-М.: Консалтбанкир, 1993.-104с.(Международ.банковск.безнес). (151845 336 С-50)

Понятия и типы проектного финансирования, рассматривается порядок подготовки и требования к технико-экономическому обоснованию инвестиционных проектов, функции их участников, особенности взаимоотношений кредиторов и заемщиков.

Соколинская Н.Э. Банковский аудит.-М.: Перспектива, 1994.-114с.(151785 336 С-59)

Рассматриваются вопросы аудита,налогообложения банков, дается практическая методика аудита основных видов налогов, решаются практические проблемы банковских операций с ценными бумагами.

Установление корреспондентских отношений между банками. Рекомендации и типовые документы.-М.: АРГО, 1994.-70с.(Рус.деловая лит-ра).(151782 336 У-79)

Сборник методических материалов и типовых документов.

Шишкин А.К., Вартанян С.С., Микрюков В.А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях: Практ.рук-во.-М.: Финстатинформ, 1994.-160с.(151855 657 Ш-65)

Энциклопедия предпринимателя.-СПб.: ОЛБИС:ТИСЪ. 1994.-592с.(151806 338 Э-68)

Все о предпринимательстве.

Яцковская Т.С. Организация аудита за рубежом.-Мн.: Экаунт, 1994.-36с.(Бр 657 Я-93)

* **Холдинги:** Сб.нормат.актов с коммент.и схемами.-М.: Юрист, 1994.-256с. (151904 33 Х-71).

Даны комментарии к порядку создания холдинговых компаний на базе государственной собственности и схемы этапов их создания. Представлены законодательные и нормативные акты Российской Федерации.

* **Мовчан И.И.** Таможенные вопросы в деятельности российских предпринимателей.-М.: АО Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1994.-608с. (151777 339 М-74).

Освещаются вопросы организации таможенного дела в Российской Федерации.

* **Кутдюсова Р.Н.** Бухгалтерский учет операций в иностранной валюте в банках.-М.: Консалтбанкир, 1994.-96с.-(Сер.Междунаpод.банков.бизнес). (151772 336 К-95).

В книге освещается порядок ведения операций торгового и неторгового характера в иностранной валюте банками, приводятся образцы бухгалтерских записей.

* **Международные расчеты по коммерческим операциям.** Ч.1: Аккредитив.-М.: Консалтбанкир, 1994.-120с.-(Сер. Международ.банков.бизнес). (151776 657 М-43).

Приведены практические рекомендации по применению документарного аккредитива в международных расчетах.

* **Аверьянова Л.В., Калнберзина И.А., Королькова Л.А.** Ведение банковской корреспонденции на английском языке.-М.: Консалтбанкир, 1993.-240с.-(Сер. Международ.банков.бизнес). (151764 802 А-19).

* **Аверьянова Л.В., Щевелева С.А.** Международные банковские расчеты: Учеб.пособие на англ.яз.-М.: Консалтбанкир,1994.-140с. (Сер. Международ. банков.бизнес).(151765 802 А-19).

Задача пособия — научить деловых людей, связанных с учетно-расчетными операциями, читать и понимать банковскую корреспонденцию на английском языке.

* **Шпинцер Р.** Азбука бизнесмена: Практ.пособие.-Мн.: Мисанта, 1994.-200с.(151794 338 Ш-83).

Рассматриваются основные вопросы, касающиеся принятия решения о создании предприятия, выбора сферы деятельности, организации работы.

* **Аудит и ревизия: Справ.пособие.**-Мн.: Мисанта, 1994.-221с.(151792 657 А-93).

Приведены организационные формы и виды контроля в рыночной экономике.

* **Стэк Дж.** Большая игра в бизнес.- М.-: Деловая лига, 1994.-328с.(151803 338 С-88).

Книга интересна для тех, кто намерен серьезно заняться или уже занимается практикой большого бизнеса.

* **Таможня-94:** Нормативные документы Государственного таможенного комитета Российской Федерации. Международные правила толкования внешнеторговых терминов "Инкотермс-90".-М.: МИКАП, 1994.-376с.(151790 339 Т-17).

Включены документы, определяющие систему таможенных платежей на 1994г., о порядке лицензирования и квотирования экспорта и импорта товаров на территории Российской Федерации, о применении налога на добавочную стоимость и акцизов при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе с ее территории.

* **Шишкова С.В.** Валютное обслуживание иностранных клиентов: Англ.-рус.разговорник.-М.: Консалтбанк, 1993.-79с.(151784 802 Ш-65).

Освещаются основные виды банковских операций по валютному обслуживанию.

* **Шевелева С.А., Багиян М.Б.** Валютно-обменные операции: Рус.-англ.разговорник.-М.: Консалтбанкир, 1993.-128с.(151783 802 Ш-37).

Разговорник составлен на основе практического опыта работы инспекторов обменных пунктов.

* **Сборник типовых договоров.**-М., 1994.-315с.(171780 651 С-23). Состоит из текстов типовых договоров, наиболее часто встречающихся в практике хозяйственной деятельности.

В скобках шифры местонахождения книг в каталогах Республиканской научно-технической библиотеки.
Контактный телефон: 26-65-61.
ВНИМАНИЕ! Книги не продаются. К вашим услугам — читальный зал, домашний абонемент, межбиблиотечный абонемент, копирование.

Редакция "НЭГ"

Анна Радюк,
заместитель редактора
(вопросы экономической политики)
тел. 23–27–54
Вячеслав Сиваков,
ответственный секретарь
тел. 23–06–47
Обозреватели:
(тел.: 23–49–44, 23–27–54)
Александр Зимовский
(финансы и налогообложение)
Анна Гладышева,
Михал Стельмак
(денежно- кредитная политика, страховой и фондовый рынки, хозяйственное законодательство)
Федор Заяц
(товарные рынки)
Василий Рощин
(предпринимательство, бизнес, торговля)
Петр Бурак
(внешнеэкономическая деятельность)
Светлана Полякова
(приватизация)
Ирина Жукова
(оперативная информация)
Ольга Мацкевич
(труд и зарплата)
Владимир Лайков
(компьютерный центр)
тел. 26–88–05
Татьяна Самуйлова
(старший корректор)
тел. 23–06–47

Аб'яднаная рэдакцыя
часопіса "Чалавек і эканоміка"
і "Нацыянальнай эканамічнай газеты"
Галоўны рэдактар Яўген ПАЎЛЮЦЬ

Адрас рэдакцыі: 220048, г.Мінск, пр-т Машэрава, 23, корп.2.
Тэл.: 23-49-13, 23-63-62(рэклама), 23-08-44(бух.)
23-27-54(карэспандэнты)

"Нацыянальная эканамічная газета"
Заснавана часопісам "Чалавек і эканоміка"
Рэдактар Фёдар ВЯЛІКАСЕЛЕЦ
Індэксы: 63142 (індывідуальная падпіска)
63149 (ведамасная падпіска)

Газета выходзіць штотыднёва ў сераду
Нумар падпісаны ў друк 7. 02. 1995 г.
Надрукавана ў друкарні выдавецтва "Беларускі Дом друку" (пр Скарыны,79).
Тыраж 32390 экз. Заказ №6 (112)
Пасведчанне аб рэгістрацыі 695
П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12